

KİŞİSEL BAŞARIDA
ZİRVEYE ULAŞMANIN
YOLU

SINIRSIZ

GÜÇ

Yazan: Anthony Robbins / Çeviri: Dr. Mehmet Değirmenci

İNKILÂP KİTABEVİ

ÜÇÜNCÜ BASKI

Arka Kapaktan

Bu kitap diğerk kişiler üzerindeki gücünüzle ilgili değildir. Kitap, kendinize uygulayabileceğiniz güçle ilgilidir.

Evet, yaşaında İstedığınız herhangi bir şeyi yapabilir, yaratabilir, başarabilir ve elde edebilirsiniz. Zihinsel gücün sihiri konusunun en büyük ustası olan Robbins, bu sayfalarda kendi kendinizi nasıl kullanacağınızı göstermektedir. O hırsla ve incelikleriyle; ne isterseniz olabileceğinizi, ne yapabileceğinizi ve ne yapamayacağınızı zihninizin durumunun belirlediğini, tüm başarılı sonuçların modellenebileceğini ve aynen tekrarlanabileceğini göstermektedir. Size; dakikalarla ifade edilen sürelerde zihninizin korkuları yok etmek için nasıl yeniden programlanacağını, vücudunuzun çok sağlıklı ve enerjili olması için hangi yakıtların kullanılacağını, diğer kişilerle olan ilişkilerinizi nasıl geliştireceğinizi, nasıl ikna edici bir iletişimci olunacağını ve karşılaştığınız herhangi bir kişiyle ahengin anında nasıl sağlanacağını, diğer kişilerin başarılarını kendiniz için tekrar nasıl modelleyeceğinizi, zenginlik ve mutluluğun beş anahtarını, asıl başarı için nasıl ustalaşılacağını açıkladıkça; coşkusu salgın hastalık gibi herkese bulaşmaktadır.

Robbins onu kişisel başarının yeni bilimi olarak adlandırmaktadır. Siz de onu hayatınızda karşılaştığınız en iyi şey olarak adlandıracaksınız.

“Püf noktası,herkesin kendisini kişisel mükemmelliğe adanmasıdır”.

“ Bir Dakikalık Yönetici ” kitabının yazarı.

Ken Blanchard.

SINIRSIZ

GÜÇ

ANTHONY

ROBBINS

© 1992 by Robbins Research Institute

Kesim Telif Hakkı Ajansı

aracılığı ile

İnkılâp Kitabevi A.Ş.

Ankara Cad. 95

Sirkeci-İstanbul 34410

Tel. 522 28 51 - 526 86 41

Bu kitabın her türlü

yayın hakları Fikir

ve Sanat Eserleri Kanunu gereğince

İnkılâp Kitabevi Yayın Sanayi ve

Tic. A.Ş.'ye aittir.

ISBN 975-10-0490-

X 92-34-Y-0051-0382

Baskı:

ANKA Ofset

Cemalnadir Sok. 24

Cağaloğlu-İstanbul

1993

KİŞİSEL BAŞARIDA ZİRVEYE ULAŞMANIN YOLU

SINIRSIZ GÜÇ

ANTHONY ROBBINS

Çeviri:

Dr. MEHMET DEĞİRMENCİ

3. BASKI

İNKILÂP KİTABEVİ

YAYIN SANAYİ VE TİCARET A.Ş. Ankara Cad..34410 İSTANBUL

Ankara Caddesi 95 - İSTANBUL



"Yaşantımızı değiştirebiliriz. Yapabiliriz, sahip olabiliriz ve tam istediğimiz gibi olabiliriz."

ANTHONY ROBBINS ne konuştuğunu biliyor. Üç yıl önce 2 m. boyunda ve 26

yaşındaki bu adam 37 m2'lik bekar dairesinde yaşıyordu ve bulaşıklarını küvette yıkamak zorundaydı. Çevreyle ilişkileri zayıf, gelecekte beklentisi az, 14 kilo fazlası olan bir kişiydi. Fakat Robbins; zihnindeki gizli gücü keşfederek, engelleri kuvvete dönüştürerek, mükemmellik için stratejiler geliştirerek, süper bir başarıya ulaştı. Kendi çabasıyla milyoner olan Robbins, ailesiyle birlikte deniz kenarında bir şatoda yaşamakta ve düzenlediği başarıları kanıtlanmış, kişisel başarı seminerlerine; her yıl binlerce kişi katılmaktadır. Uluslararası nitelik kazanan seminerler; profesyonel atletler, en büyük 500 şirketin yöneticileri, ev hanımları, hatta çocuklar için bile düzenlemektedir.

SINIRSIZ GÜÇ

En çok satan ulusal kitaplar listesine giren bu eser, birçok yaşantıyı değiştirmiştir.

Lütfen sayfayı çevirin ve "Sınırsız Güç" hakkında söylenenleri okuyun.

V

"Gerçekten yeni ve eşsiz bir yaklaşım... düşüncelerinizi ve davranışlarınızı yeniden programlama gücü. Potansiyel gücünün tümüne ulaşmak isteyen herkesin, okuması gereken bir kitap."

Norman Vincent Peale

"Pozitif Düşünmenin Gücü" isimli kitabın yazarı

"Tony Robbins'in dehası; olanaksızın olanaklı olduğunu, sıradan vatandaşa öğretebilme yeteneğinde yatıyor.... Öğrendiğim ustalıkları, kendime ve hastalanma uyguluyorum.

Dr. Cani Simantan, M.D.

"Kanser Uzmanı ve Tekrar iyileşmek" kitabının yazarı

"İlham verici ve özel. Tony sizi güdülüyor ve kişisel sağlığınıza finansal durumunuza, ailenizden işinize kadar, yaşamın her alanını olumlu yönde etkileyebilecek ve hemen şimdi kullanabileceğiniz araçlar veriyor." Her şey burada. Satın alın, okuyun ve kullanın."

Nightingale

Nightingale-Conant Şirketi

"Bu kitaptaki malzeme; başarı teknolojisinde ileriye doğru güçlü bir sıçramayı temsil etmektedir. O, son elli yılda yazılan başarı kitaplarının toplama bir şekli değildir. Değişime yönelik, yeni bir yaklaşım tekniğinin markasıdır. Okuyun.

Daha da iyisi kullanın."

Robert Allen

"Sağlık ve Mücadele Gücünün Yaratılması" kitabının yazarı VI

"Bu yıl daha başarılı olmanıza yardımcı olacak bir kitap okuyacaksanız; o kitap budur. Ben bundan daha güçlü bir teknoloji ve daha güçlü bir iletişimci görmedim."

Scott Degarm

"Başarı" Dergisi Baş Editörü

"Kişisel ve pofesyonel amaçlarınızı oluşturmak ve izlemek için; kapsamlı ve ustaca düzenlenmiş bir başarıya ulaşma programı."

"Yayıncılar" Dergisi

"Sınırsız güç"; zihinsel ve kişisel olarak yaşama uymanın önemli bir yoludur.

Marvey ve Marilyn Diamond

"Yaşama Uygunluk" kitabının yazarları"

"Robbins, kendisine müşteri aramaktan çok, yorumlarının ayrıntılarını, adım adım tüm yönlerini açıklamaya çalışan, ikna edici bir iletişimcidir. Bu yaklaşım, kendini kendine yardıma adanmış çok sayıda okuyucu bulabilir."

The Kirkus Reviews

"İnsanlık tarihinden bu yana, potansiyel güç kullanımındaki en sıcak eğilim."

EastzWest Journal

VII

İçinizdeki büyük güce, aşk gücünüze ve onun sihirini paylaşmanıza yardımcı olan herkese ithaf olunur.

Jairek'e, Joshua'ya, Jolie'ye, Tyleer'e, Becky'yeve Anneme.

IX

YAZARIN ÖNSÖZÜ

Desteklerine, önerilerine ve kitabın oluşması için çok sıkı bir çalışma gösteren kişilere teşekkür etmeyi düşünmeye başlayınca; isim listesi sürekli olarak uzuyor. Önce fikirlerimi can kulağıyla dinleyen ve gece ya da gündüz, günün herhangi bir saatinde bana yaratıcı bir çalışma ortamı sağlayan aileme teşekkür etmek isterim. Sonra; şüphesiz, beynimdeki fırtınaların en iyi şekilde yazılması için ortaklaşa çaba gösteren, Peter Applebome ve Henry Golden'den bahsetmem gerekiyor. Kitabın her aşamasında son derece değerli önerilerde bulunan Wyatt Woodsmall ve Ken Blanchard var. Bu kitap, son dakikaya kadar gerçekleştirilen değişiklikler dahil her an yanında bulunan Simon ve Schuster'in kurmaylarından Jan Miller ve Bob Asahina'nın çabalan olmasaydı, yazılamazdı.

XI

Samimiyetleri, yöntemleri ve arkadaşlıklarıyla beni çok etkileyen, iletişimi geliştirme dönemimdeki hocalarım Bayan Jane Morrison, Richard Cobb, Jim Röhn, John Grinder ve Richard Bandler'i asla unutamam.

Sanat, sekreterlik ve araştırma görevlerini büyük bir zaman baskısı altında gerçekleştiren; Rob Evans, Dawn Aaris, Donald Bodenbach, Kathy Woody ve şüphesiz Patricia Valiton'a da teşekkürler.

Son olarak Robbins Araştırma Şirketi'nin elemanlarına da bana her konuda sağladıkları destek için özel olarak teşekkür etmek isterim.

XII

ÇEVİRENİN ÖNSÖZÜ

Bu kitabı sadece okumakla yetinmeyip içindeki alıştırmaları da yaparsanız; yaşamınız mutlaka iyi yönde değişecektir. İster öğretmen, ister öğrenci, ister doktor, ister iş adamı, ister ev hanımı, ister işçi vb. her ne işle uğraşırsanız uğraşın; sağlığınızda, mutluluğunuzda, başarılarınızda olumlu yönde değişiklikler olacaktır.

Bu

kitapta

olumsuz

ifadeler,

karamsar

görüşler

yoktur;

çünkü,

başaramayacağınıza inanırsanız kendi kendinize başarısızlığı garantilemiş

olursunuz. Belki şaşıracaksınız ama; insanın bilinçsiz zihni yani şuuraltı, bilinçli zihninden daha güçlüdür. Gelin bu yönümüzden daha çok yararlanalım, içimizdeki gücü açığa çıkaralım.

Okulda öğrencilerimizi, fabrikada işçilerimizi, devlet dairesinde memurlarımızı, amirlerimizi, patronlarımızı, annelerimizi, babalarımızı, çocuklarımızı vb. kişileri suçlayıp durmayalım. Hem kendimizle hem de diğerleriyle olan iletişimimizi kısıtlamayalım. Barış Manço'nun deyiimiyle, "Öğrenilmesi gereken ilk dil, tatlı dildir." unutmayalım. Kendimiz ve çevremizle olan iletişimimizde olumlu olalım.

XIII

Bizim gerçekleştirmek istediklerimizi daha önce gerçekleştirenleri bulup onların iyi yönlerini örnek alırsak, taklit edersek, daha bilimsel bir ifadeyle tam olarak modellersek; onların başardıklarını biz de başarabiliriz. Başarılı anneleri, babaları, iş adamlarını, sanatçıları, sporcuları vb. araştırırsanız; önce kendi alanlarında zirveye ulaşanları taklit ettiklerini sonra kendi gerçeklerini yakaladıklarını görürsünüz.

Kimleri modellemek yani nasıl olmak istiyorsunuz? Amacınızın ne olduğunu bilmezseniz, başardığınızı nasıl anlayacaksınız? Uzun yıllar kendime ve öğrencilerime bu soruların ve bu sorulara verilecek cevapların ne kadar önemli olduğunu anlatmaya çalıştım. Anthony Robbins'in bu sorulara mükemmel cevaplar verdiğini görünce; onları herkesle paylaşmak istedim ve elinizdeki çeviriyi yapmaya karar verdim.

Kitap Amerika Birleşik Devletlerinde yazıldığından; kişi, yer, kitap ve film

isimleri çeviride orijinal yazılışlarıyla yer almıştır. Bunun dışında elverdiğince günlük konuşma dili kullanılmaya çalışılmış ya da anlaşılabilir kelimeler türetilmiştir. Oldukça uzun süren çeviri çalışmalarına ilk okul üçüncü sınıftaki oğlum Mete dahil, eşimin, öğrencilerimin, çok sayıda arkadaşımın özellikle Gürsel Gürsoy'un ve İnkılâp Kitabevi mensuplarının çok değerli katkıları oldu. Hepsine ayrı ayrı teşekkür etmek istiyorum.

Dr. Mehmet DEĞİRMENCİ

XIV

İÇİNDEKİLER:

Kenneth Blanchard'm önsözü....

.....XVII

Sir Jason Winter'in giriş

yazısı..... XIX

KISIM I: Mükemmelliğin

Modellenmesi.....1

I.Kralların Kudreti

.....

II.Farkı Fark

Yapar.....

III.Durumun

Gücü.....

IV.Mükemmelliğin Doğuşu: İnanç.....58

V.Başarının Yedi

Yalanı.....

VI.Zihninizi Ustalaştırmak: Beyniniz Nasıl

Çalışır.....88

VII.Başarının Dizin.....

.....119

VIII.Kullanılan Stratejileri

Öğrenmek.....133

IX.Mükemmelliğin Bulvarı:

Fizyoloji.....139

X.Mükemmelliğin Yakıtı:

Enerji.....174

XV

KISIM II: Asıl Başarı

Formülü.....197

XI.İlgisizliğin Sınırlaması: Ne

İstiyorsunuz?.....199

XII.Kesinliğin

Gücü.....
219

XIII.Ahengin

Sihiri.....

XIV.Mükemmelliğin Ayırımları:

Metaprogramlar.....254

XV.Dirençle Başa Çıkmanın ve Problemleri Çözmenin

Yollar.....279

XVI.Yeniden Çerçeveleme: Perspektifin

Gücü.....293

XVII.Başarıyı

ÇağrıştırmaK.....

KISIM III: Liderlik: Mükemmelliğin

Mücadelesi.....347

XVIII.Değer Hiyerarşileri

Başarıya Asıl Değerinin Verilmesi.....349

XIX.Zenginlik ve Mutluluğun Beş

Anahtarı.....377

XX.Eğilim Yaratma: İnandırmanın

Gücü.....393

XXI.Mükemmel Yaşamak: İnsanlığın

Mücadelesi.....414

Sözlük.....

XVI

ÖNSÖZ

Tony Robbins, "Sınırsız Güç" için önsöz yazmamı istediğinde; birçok nedenden ötürü memnun oldum. Her şeyden önce Tony'nin inanılmaz bir genç adam olduğunu düşünüyorum. O'nunla ilk karşılaşmamız 1985 ocağında, amatör bir tenis turnuvasına katılmak için geldiğim Palm Springs'te oldu. Benim için çok güzel geçen bir maçı yeni bitirmiştik. Amatör olduğumuz için de, rekabetimiz sadece övünmek içindi. Avustralya'lı arkadaşım Keith Punch'la öğle yemeğine giderken, Tony Robbins'in Ateş Yürüyüşü seminerlerini duyuran bir ilan gördük.

İlanda "İçinizdeki gücü açığa çıkarın" diyordu. Tony'yi daha önce duymuştum ve bu ilan bende bir merak uyandırdı. Keith'le birlikte biraz içki de içmiştik ve ateşte yürüme girişiminde bulunmadan, seminere katılmaya karar verdik.

XVII

Bundan sonraki dört buçuk saatte Tony'nin; iş adamlarından, ev hanımlarından, avukatlardan, doktorlardan vb.'den oluşan büyük bir grubu büyülediğini gördüm. Büyüleme dediğim zaman kara büyüden söz etmiyorum. Tony karizmasıyla, çekiciliğiyle, insan davranışlarına ilişkin derin bilgisiyle; herkesi işin sonuna kadar getirmişti. Yirmi yıldır yöneticilik seminerlerine katılıyorum. Ben, bu kadar neşeli ve insanı kuvvetlendiren bir seminer görmedim. Sonunda Keith ve ben de dahil olmak üzere herkes, bütün gece boyunca yanan 4,5 metrelik kızgın kömür

yataklarının üzerinden yürüyerek geçti ve kimseye bir şey olmadı.

Görülecek bir manzaraydı ve herkesi güçlendiren bir deneyimdi.

Tony ateş yürüyüşünü bir mecaz olarak kullanıyor. O, mistik ustalıklar öğretmiyor; fakat, içinizdeki korkulara rağmen kendinizi etkin olarak harekete geçirebilmenizi, başarı için ne gerekiyorsa onu yapmanızı sağlayan gerçek gücün pratik araçlarını öğretiyor. Bu nedenle, önsözü zevkle yazmamım birinci nedeni; Tony Robbins'e olan büyük hayranlığım ve saygımdır.

Heyecanla önsöz yazmamım ikinci nedeni, herkesin derinlemesine düşünmesini sağlayan, Tony'nin "Sınırsız Güç" kitabıdır. O, güdüleyici bir konuşmacıdan çok daha ötede bir insandır. Yirmi beş yaşında başarı ve güdüleme psikolojisinin önde gelen düşünürlerinden birisi olmuştur. Bu kitabın insan potansiyelini harekete geçirmede, ders kitabı olacak kapasiteye sahip olduğunu düşünüyorum. Tony'nin sağlık, gerilim, amaç belirleme, görselleştirme vb. gibi konulardaki düşünceleri, kendisini mükemmelliğe adanmış herkes için kusursuz araçlardır.

Umarım siz de, benim gibi bu kitaptan çok şey elde edersiniz. Bir Dakikalık Yönetici kitabımızdan uzun olmasına rağmen; Tony'nin düşüncelerini kullanarak, içinizdeki sihiri açığa çıkarmak için bu kitabı sonuna kadar okuyacağınızı sanıyorum.

Dr. Kenneth Blanchard

"Bir Dakikalık Yönetici"nin yazarlarından XVIII

GİRİŞ

Filmlerde rol yaparken dahil, topluluk önünde konuşurken çok güçlük çekiyordum. Sahne sıram gelmeden önce, fiziksel olarak rahatsızlanıyordum.

Topluluk önünde konuşmaktan duyduğum bu acımasız korku yüzünden, korkuları güce dönüştüren insan olarak bilinen Anthony Robbins'in; beni tedavi edebileceğini duyduğum zaman ne kadar heyecanlandığımı hayal bile edemezsiniz.

Çok heyecanlanmama rağmen, Tony Robbins'le buluşma davetini kabul ettiğim zaman bile, içimdeki şüphe hislerini atamamıştım. Tony'nin SDP ve diğer tekniklerde herkesin çok büyük beğenisini kazanacak kadar usta olduğunu

duymuştum; fakat ben de profesyonel bir yardım bulabilmek için o ana kadar binlerce saat ve dolar harcamıştım.

XIX

Önceki profesyoneller, korkunun yılların birikimi olduğunu ve bu yüzden de kısa sürede tedavi olmayı beklemememi söylediler. Benim sorunum üzerinde, sonu gelmeyecek bir şekilde çalışmak için, her hafta tedavi olmamı gerektiren bir program hazırladılar.

Tony'le karşılaşınca; Onun büyüklüğü benim için süpriz oldu. Karşılaştığım çok az kimse benden daha uzundu. 108 Kg. ağırlığında ve 2 metre boyunda olmalıydı. Çok genç ve çok hoştu. Benim sorunumla ilgili sorular sormaya başladığında çok sinirliydim.

Sonra ne istediğimi ve nasıl değişmek istediğimi sordu. Yılgım (fobim), tedavinin daha öncekiler gibi olmasını önlemek, kendini savunmak için isyan ediyor gibi görünüyordu. Fakat Tony'nin yatıştırıcı sözleri sayesinde, Onun söylediklerini dinlemeye başladım.

Topluluk önünde konuşmayla ilgili panik hislerimi yok etmeye başladım. Aniden kuvvet ve güvenden oluşan yeni hisleri, Onların yerine koymaya başladım.

Tony; zihnimde beni çok başarılı konuşma yaptığım bir zamana geri götürdü.

Zihinsel olarak konuşurken, Tony ağrıştıncılar verdi. ağrıştırıcılar, konuşma yaparken güvenimi ve sinirimi kuvvetlendirmek için baş vurabileceğim şeylerdir.

Onlar hakkındaki her şeyi bu kitapta okuyacaksınız.

Görüşme sırasında Tony'yi dinlerken yaklaşık kırk beş dakika gözlerimi kapadım.

Dönem dönem fiziksel ağrıştıncılar sağlayacak şekilde, dizlerime ve ellerime dokunuyordu. İş bittiğinde ayağa kalktım. Kendimi hiç bu kadar gevşek, sakın ve barış içinde hissetmemiştim. Hiçbir zayıflık hissi yoktu. O anda Lüksemburg televizyonunda yaklaşık 450 milyon kişinin seyredeceği bir gösteriye, kendimden emin olarak çıkmak için hazırdım.

Benim gibi kişiler Tony'nin yöntemlerinden yararlanabiliyorsa;tüm dünyadaki insanlar ondan yararlanabilir. Şu anda zihinlerinde uzun uzun ölümü düşünerek yatan çok sayıda kişi var. Doktorları onlara kanser olduklarını söylemiştir ve onlar da o kadar alt üst olmuşlardır ki, vücutlarının tamamı gerilim xx

içindedir. Yaşam boyu süren yılmım, bir saat içinde yok edilebiliyorsa; duygusal, zihinsel ya da fiziksel her türlü hastalıktan rahatsız olan herkes için, Tony'nin yöntemleri yararlı olabilir. Onlar aynı zamanda korkularından, gerilimlerinden ve endişelerinden kurtulabilirler. Bana göre geç kalmadan yararlanmak en önemli noktadır. Ölümden, patronlardan, yılanlardan, topluluk önünde konuşmaktan, yükseklikten, sudan niçin korkalım?

Ben korkularından kurtuldum ve bu kitap aynı seçeneği size de sunuyor.

"Sınırsız Güç"ün en çok satan kitaplardan olacağından eminim; çünkü, o sadece korkuları yok etmekle kalmıyor, aynı zamanda istediğiniz bir davranış şeklini nasıl tetikleyeceğinizi de öğretiyor. Bu kitaptaki bilgiler üzerinde ustalaşarak; zihninizi ve vücudunuzu, dolayısıyla yaşamınızı bütünüyle kontrol edebilirsiniz.

Sir Jason Winters

"Kanseri Öldürmek" kitabının yazarı XXI

BAŞARI: Çok ve sık gülmek; çocukların sevgisini ve akıllı insanların saygısını kazanmak; içtenlikli eleştirilerin kıymetini anlamak ve kötü arkadaşların yoldan çıkarma girişimlerine dayanabilmek; güzeli anlamak; başkalarında en iyiyi bulmak; sağlıklı bir çocukla, güzel bir bahçe ya da saygın bir sosyal durumla biraz daha iyi bir dünya bırakabilmek; hatta bir tek kişi bile olsa, birilerinin siz yaşadığınız için daha rahat nefes aldığını öğrenmektir.

— *Ralph Waldo Emerson* KISIM I

Mükemmelliğin

Modellenmesi

BÖLÜM: 1

Kralların Kudreti

"Hayatın gerçek amacı, bilgi değil eylemdir. "

— Thomas Henry Huxley

AYLARDIR Onu anlatıyorlardı. Genç, sağlıklı, zengin, mutlu ve başarılı olduğu söyleniyordu. İnanmak için kendim görmeliydim. TV stüdyosundan ayrıldıktan sonra O'nu yakından seyrettim ve bir ülkenin başkanından, korku dolu insanlarına kadar herkese önerilerde bulunduğunu gözledim. Sonraki birkaç hafta da izlemeye devam ettim. O'nu bazen diyet uzmanlarıyla tartışırken, bazen yöneticileri eğitirken, bazen atletlerle antrenman yaparken ve bazen de özürlü çocuklar hakkında bilgi alırken gördüm. Yurt içi ve yurt dışındaki gezi-lerinde muhteşem mutluluğunu ve karısına olan çılgınca aşkını, gözlerinden her saniye okumak mümkündü. Çok yoğun geçen bu günlerden sonra, ailesiyle birlikte birkaç gün geçirmek için San Diego'da Pasifik Okyanusu'na bakan şatolarına gittiler.

Kolej mezunu yirmi beş yaşındaki bir genç, bu kadar başarıyı bu kadar kısa zamana nasıl sığdırmıştı? Üç yıl önce bu genç

3

adam 37 metrekairelik bekar evinde bulaşıklarını, banyo küvetinde yıkıyordu.

Nasıl olmuştu da on beş kilo fazlası bulunan, insan ilişkilerinde bocalayan, hayattan beklentisi az ve oldukça mutsuz bir insan; birden ilgi odağı, sağlıklı, saygı duyulan, insan ilişkileri mükemmel ve sınırsız başarı şansına sahip bir kişi oluvermişti.

Her şey akıl almaz görünüyordu ve hayretler içinde kalmıştım. Kısaca anlattığım bu hikaye, benim hikayemdir.

Hayatın başarıyla eşanlamlı olduğunu kesinlikle söylemiyorum. Herkesin yaşantısında gerçekleştirmek istediği farklı hayalleri ve idealleri vardır. Ayrıca şundan kesinlikle eminim; kimi tanıdığınız, nereye gittiğiniz veya neye sahip olduğunuz, kişisel başarının gerçek ölçüsü değildir. Bana göre başarı, daha iyiye ulaşmak için sürekli çaba göstermektir. Başarı; diğer insanlara yardımcı olmaya çalışırken duygusal, sosyal, ruhsal, psikolojik, bilimsel ve finansal konularda kişiyi sürekli geliştirecek bir olanaktır. Başarıya giden yol, her an yapım halindedir. Başarı; ulaşılması gereken bir sonuç değil, sürekli gelişen bir çalışmadır.

Hikayenin özü çok basittir. Bu kitapta, daha sonra açıklayacağım prensipleri uygulayarak; kişisel olarak kendimle ilgili düşüncelerimi nasıl değiştirdiğimi ve nasıl başarılı sonuçlar elde ettiğimi öğreneceksiniz. Kitabın asıl amacı, hayatımı daha iyiye ulaştıran değişikliklerin nedenlerini sizinle paylaşmaktır. Sizin de bu sayfalarda açıklanan teknolojileri, stratejileri, yetenekleri ve felsefeleri yol gösterici olarak görmenizi içtenlikle diliyorum. Hayallerinizi gerçekleştirmek için size sihirli gücü verecek aslan her birinizin içinde yatıyor. Onu salıvermenin şimdi tam zamanıdır.

Rüyalarımı gerçek yaşama ne kadar aktarabildiğimi gördükçe, inanılması güç minnettarlık ve hayranlık hisleriyle doluyorum. Henüz mükemmele ulaşamadığımı biliyorum. Öyle bir zamanda yaşıyoruz ki, eskiden ulaşılması hayal bile edilemeyen, mucize olarak görülen şeyleri, bir gecede başarabilecek bir

4

çok insan var. Örneğin Steve Jobs'a bir bakın. Züğürt, kot giyen bir çocukken bir ev bilgisayarını için ortaya koyduğu düşüncesiyle, tarihte hiç kimsenin ulaşamadığı bir hızla Fortune 500 Şirketini kurmayı başardı. Ted Turner'a bakın.

Yeni doğmuş sıradan bir kablolu yayın şirketini aldı ve bir imparatorluk yarattı.

Steven Spielberg ve Bruce Springsteen gibi eğlence dünyasındaki kişilere, Lee lococca veya Ross Perot gibi iş adamlarına bakın. Genelde müthiş, harikulade başarılarının dışında, diğerlerinden ne farkları var? Güçleri var.

Güç, heyecan verici bir kavram. İnsanların bu kavrama yaklaşımları farklıdır.

Bazıları için güç, olumsuz ve itici bir anlam taşır. Bazıları gücü elde etmek için hırslanırlar. Bazıları da sanki güç; şüpheli, sadece para için kullanılan bir olguymuş gibi ondan korkarlar. Ne kadar güç istiyorsunuz? Kazanmak ya da gelişmek için sizce ne kadarı yeterlidir? Sizce güç, gerçekten ne anlama geliyor?

Ben gücü zorba insanlar gibi bir araç olarak algılamıyor, bir şeyleri zorla yaptırmak için gerekli olduğunu düşünmüyorum. Sizin de böyle düşünmeniz gerektiğini savunmuyorum. Bu şekilde kullanılan güç, uzun ömürlü olamaz.

Ancak siz de, gücün dünya üzerindeki etkisini kabul etmelisiniz. Algılarınızı ya siz yönlendirirsiniz, ya da bir başkası bunu sizin için yapar. Siz ya yapmak

istediğiniz şeyleri yaparsınız, ya da başkalarının sizin için hazırladıkları planlara uyarsınız.

Bana göre asıl güç, istediğiniz sonuçları yaratabilme ve olaylar içerisinde diğer kişilere hak ettikleri değeri verebilme yeteneğidir. Güç, düşüncelerinizi amacınıza uygun olacak şekilde yönlendirebilmek için, hayatınızı değiştirebilme yeteneğidir. Gerçek güç paylaşılr, mutlak hakimiyeti gerektirmez. Güç, sizin ve değer verdiğiniz kişilerin ihtiyaçlarını tanıma ve giderme yeteneğidir. Kesin olarak istediğiniz sonuçlara ulaşabilmek için, düşünce süreci ve davranışlarınızı, yani kendi krallığınızı yönetme yeteneğidir.

Tarih boyunca hayatımızı kontrol eden güçler, çok değişik ve birbirine zıt şekillerde ortaya çıkmıştır. İlk çağlarda güç, ta

5

mamen fizyolojinin bir sonucuydu. En kuvvetli, en hızlı olan; kendinin olduğu kadar, çevresindekilerin de hayatını yönlendirme gücünü elinde bulundururdu.

Medeniyet ilerledikçe, güç mirasla geçer oldu. Gücünü oluşturan simgelerin içinde yaşayan kral; kusursuz otoritesiyle ülkeler yönetir, diğerleri de güçlerini ona olan yakınlıklarıyla kazanırdı. Endüstri çağının başında güç, sermaye idi.

Onu elde eden endüstriyel ürünlere hükmederdi. Tüm bunlar şimdi de hayatta rol oynamaya devam ediyor. Parası olmak, olmamaktan; fiziksel yönden kuvvetli olmak, olmamaktan daha iyidir. Her şeye karşın günümüzde gücün gerçek kaynağı, yine de uzmanlaşmış bilgidir geliyor.

Bir çoğumuz, şimdiye kadar içinde yaşadığımız çağın bilgi çağı olduğunun farkındayız. Artık biz endüstriyel kültürü değil, iletişim kültürünü yaşıyoruz.

Kuantum fiziği gibi anlaşılmaz, hamburger pazarlamacılığı kadar sıradan da olsa; yeni düşüncelerin, dalgalanmaların ve kavramların dünyayı günlük olarak değiştirdiği bir zamanda yaşıyoruz. Modern dünyayı karakterize edebilecek bir şey varsa; o da hayal edilebileceğinizin ötesinde muazzam bilgi akışı ve bunun getirdiği değişikliklerdir. Bu yeni bilgiler bize kitaplarla, filmlerle, televizyonla ve bilgisayar çipleriyle; görülmek, duyulmak ve hissedilmek için veri sağanağı halinde ulaşır. İşte bu toplum, kralların sahip olduğu sınırsız gücü; bilgi ve iletişim yoluyla elde etti. John Kenneth Galbraith'in yazdığı gibi, "Endüstri toplumuna hız kazandıran şey paradır. Fakat bilgi toplumunu hızlandıran ve güce

ulaştıran bilgidir. şimdi, bilgi sahibi olanlar ve olmayanlar şeklinde yeni bir sınıfsal bölünme ortaya çıktı. Bu yeni sınıf, gücünü ne paradan, ne sahip olunan topraklardan değil sadece bilgidен alıyor."

Burada dikkat edilecek ilginç nokta ise, güce ulaştıran kapının herkese açık olmasıdır. Orta ağda kral değilseniz, başarılı olmak için çok sayıda zorluğu yenmeniz gerekiyordu. Endüstri ağının başlarında da, sermayeniz yoksa onu elde etmek için, kendinize has özellikleri gerçekten çok kurnazca kullanmanız 6

gerekiyordu. Fakat bugün, herhangi bir ocuk bile bir ortaklık kurarak dünyayı değiştirebilir. Modern dünyada kralların kudreti bilgidir. Uzmanlaşmış bilginin çeşitli şekillerini kullanarak insan, kendini ve birçok yönden de tüm dünyayı değiştirebilir.

ABD'de yaşantımızın kalitesini yükseltecek, uzmanlaşmış bilgi eşitleri herkese açıktır. Bunlar her kitapçıda, her video satıcısında, her kütüphanede bulunabilir.

Hatta bunları seminerlerden, kurslardan ve konuşmalardan da elde edebilirsiniz. Çünkü, hepimiz başarıya ulaşmak istiyoruz. Bu alanda en çok satan kitaplar, kişisel mükemmelliğe ulaşmayı sağlayacak reçetelerle doludur: "Bir Dakikalık Yönetici", "Mükemmeli Arayış", "Harvard İşletme Okulunda Size ğretilmeyenler", "Sonsuza Uzanan Köprü"... Listeyi daha da uzatabiliriz.

Öyleyse neden diğerleri sadece bakarken, bazıları efsanevi sonuçlara ulaşabiliyorlar? Neden hepimiz mutlu, sağlıklı, zengin ve başarılı olamıyoruz?

Gerçek şudur ki, bilgi çağında bile, bilgi yeterli olmayabiliyor. Hepimizin ihtiyaç duyduğu şey, idealler ve pozitif düşünce olsaydı; çocukluğumuzda her birimizin küçük muhteşem atları olur ve ryalarımızdaki hayatımızı yaşıyor olurduk. Her büyük başarıyı perçinleyen şey, eylemdir. Eylem, sonuçları hazırlayandır. Bilgi ise, insanın eline geçtiğinde iyi kullanılırsa yararlı bir potansiyel güçtür.

Gerçekte gücün kelime anlamı da eylem yeteneğidir.

Yaptıklarınızı belirleyen şey haberleşmenizdir. Modern dünyada yaşam şekliniz, iletişim şeklinizi belirler. Betimlemeleriniz, sözleriniz, yüz ifadeleriniz; ne bildiğinizi ve neleri kullanabileceğinizi belirler.

İnsanların çok aşırı başarılı olmaları ve bulundukları yerlere gelmeleri için, kendilerine tanrının özel yetenekler hediye ettiği düşüncesinin tuzağına sıkça

düŖeriz. Fakat yakından bakıldığında görölür ki; sıradanlığın üzerinde özelliklere sahip olduğunu düŖündüğünüz kişilerin diğlerlerinden farkı, kendilerini eyleme geçirme yeteneğine sahip olmalarıdır. Bu da aslında

7

kendi içinizde geliştirebileceğiniz bir yetenektir. Steve Jobs'un sahip olduğu bilgilere diğler insanlar da sahipti. Hatta Ted Turner dışında başka birisi de, kablolu yayının müthiş bir ekonomik potansiyele sahip olduğunu görebilirdi.

Fakat Turner ve Jobs eyleme geçmiş ve birçoğumuzun hayat deneyimini değıŖ-tirmiştir.

İki türlü iletişim şekli kullanırız. Birincisi iç iletişimimiz, yani kendi içimizde gerçekleştirdiğimiz söyleyişler, hisler ve betimlemelerimizdir. İkincisi de fiziksel iletişimimiz ki, bu da kullandığımız kelimeler, ses tonlamalarımız, mimiklerimiz, vücut hareketlerimiz ve fiziki davranışlarımızdır. Yaptığımız her iletişim bir eylem, harekete yönelten bir nedendir. Bütün iletişimlerin, hem kendimiz hem de başkaları üzerinde değıŖşik etkileri vardır.

iletişim, güçtür. iletişimi etkili kullanabilenler, kendilerinin dünya deneyimlerini ve dünyanın onlar üzerindeki deneyimlerini değıŖtirebilirler. Tüm davranış ve düşüncelerin asıl kaynağı iletişimin bir türüdür. Büyük çoğunluğumuzun düşüncelerini, hislerini ve hareketlerini etkileyenler, içinde güç barındıran bu oyuncağı nasıl kullanacağını bilen kişilerdir. Dünyamızı değıŖtiren John F.

Kennedy, Thomas Jefferson, Martin Luther King, Jr. Franklin Delano Roosevelt, Winston Churchill, Mahatma Gandhi ve bunların daha hırçın bir örneğı olan Hitler gibi insanları düşünün. Tüm bu insanların sahip oldukları ortak özellik, üstün birer iletişimci olmalarıdır. Onlar, kitlelerin düşünce ve davranışlarını etkileyen olayları (insanın uzaya gitmesi veya kin ve nefret dolu bir Üçüncü Alman Krallığı bile olsa) görüntüleyerek, dünyaya mükemmel bir şekilde aktardılar. Bu güçleriyle de tüm dünyayı değıŖtirdiler.

Gerçekten de bir Spielberg'i, bir Springsteen'i, bir Iococca'yı, bir Fonda'yı, bir Reagan'ı diğlerlerinden ayıran özellik, bu değıl midir? Onlar iletişim ve etkileşim araçlarının efendileri değıl mi? Onların diğlerini yönlendirmede kullandıkları iletişim araçlarını biz de kendimizi yönlendirmede kullanabiliriz.

Dış dünya ile iletişim düzeyiniz; diğer insanlara göre; kişisel, sosyal, duygusal ve finansal başarı düzeyinizi belirler. Daha da önemlisi mutluluğunuz, eğlenceniz, sevinciniz, sevginiz , iç deneyimlerdeki başarı düzeyiniz; kendi kendinizle nasıl iletişim kurduğunuzu gösterir. Hissettikleriniz, yaşantınızdaki olayların sonucu değildir. O sadece sizin olayları açıklama biçiminizdir. Tüm başarılı kimselerin yaşam öyküleri, yaşam düzeyinin olaylara değil, fakat daha çok olaylar karşısında neler yapıldığına bağlı olduğunu göstermiştir.

Seçtiğiniz yaşamı algılama şekline bağlı olarak, nasıl hissedeceğinize ve davranacağınıza ilişkin kararı sadece siz verirsiniz. Hiçbir şey, bizim verdiğimiz dışında bir anlama sahip değildir. Bir çoğumuz bu yorumlama sürecini; düşünmeden, otomatik olarak gerçekleştiririz. Oysa bu gücü; dünya deneyimlerimizi değiştirebilecek şekilde yeniden ele alabiliriz.

Bu kitap kesin sonuçlara ulaşmayı sağlayacak yoğun, yönlendirilmiş, benzeşimli davranış biçimleriyle ilgilidir. Gerçekte bu kitapta nelerin olduğunu iki kelimeyle anlatmak istersem, şöyle söyleyebilirim: "Sonuçları hazırlama". Bunu düşünün.

Bu, gerçekten ilgilendiğiniz şey değil mi? Belki kendiniz ve dünyanız hakkındaki düşüncelerinizi değiştirmek istersiniz. Belki de daha iyi bir iletişimci olmak, daha sevecen ilişkiler geliştirmek, daha çabuk öğrenmek, daha sağlıklı olmak, ya da daha fazla kazanmak gibi arzularınız vardır. Tüm bunları, hatta daha fazlasını, bu kitapta verilen bilgileri yerinde ve etkili bir şekilde kullanarak gerçekleştirebilirsiniz. Bununla birlikte, yeni sonuçlar yaratmadan önce, halen birçok sonucu yaratmış olduğunuza inanın. Bunlar arzuladığınız sonuçlar olmayabilir. Birçok kişi zihin durumumuzu ve aklımızdan geçenleri kontrolümüz dışında oluşan şeyler olarak düşünür. Oysa zihinsel faaliyetlerinizi ve davranışlarınızı, daha önce hiç ihtimal vermediğiniz ölçüde kendiniz kontrol edebilirsiniz. Canınız sıkılıyorsa bu durumu yaratan sizden başkası değildir! Bu durum sizin eserinizdir.

Can sıkıntısı gibi hissi olayların kendiliğinden olmadığını bilmek çok önemlidir.

Sıkıntıya yakalanmıyorsunuz. Hayatınızdaki tüm diğer sonuçlar gibi, kendinize has zihinsel ve fiziksel faaliyetlerle, onu da kendiniz yaratıyorsunuz. Kederli

olmak için hayatınızı değişik yönlerden görüntülemelisiniz. Kendi kendinize belirli şeyleri doğru bir ses tonuyla söylemek zorundasınız. Kendinizi özel bir durum ve nefes alıp verme sürecine uyarlamak zorundasınız. Örneğin, sıkıntılı olmak istiyorsanız; omuzlarınızı çöktürüp, sürekli yere bakmanızın size korkunç yararı olacaktır. Ayrıca sesinizi üzüntülü bir tonda kullanmak ve hayatınızda olabilecek en kötü senaryoları düşünmek de size yardımcı olur. Biyokimyanızı yetersiz beslenme, aşırı alkol ve uyuşturucu kullanma yoluyla karmaşaya sokarsanız; vücudunuzdaki kan şekeri düşürür, böylece de kendinizi bunalıma sokmayı garantilersiniz!

Burada üzerinde durmak istediğim nokta, çöküntü yaratmak için fazladan bir çaba harcamak gerektiğidir. Bu çok zor bir iştir ve bazı özel durumlar almayı gerektirir. Bazı kimseler bu durumlara çok sık girdiklerinden, onlara bu iş çok kolay gelir. Onlar bu iç iletişim şeklini, kendilerinin denetimi dışındaki olayların yarattığını öne sürerler. Bazı insanlar, bu tür iletişimi günlük yaşantılarının doğal bir parçası olarak ortaya koyduklarından; diğerlerinin dikkatini çekerek onlardan sevgi, sempati gibi birçok yapay kazanç sağlayabilirler. Diğerleri de bunu çokça yaşadıklarından, bu davranış biçimi onlara çok normal gelir. Bu insanlar, zamanla içinde bulundukları durumla tanınır hale gelirler. Biz her şeye rağmen, zihinsel ve fiziksel faaliyetlerimizi ve bunların sonuçları olan duygularımızı ve davranışlarımızı, büyük ölçüde değiştirebiliriz.

Coşku dolu olmayı gerektiren hisleri kendi içinizde yaratırsanız, derhal coşkulu duruma geçebilirsiniz. Zihninizde bu duyguyu yaratacak görüntüleri canlandırabilirsiniz. Kendinizle olan iç diyalogunuzun tonunu ve içeriğini değiştirebilirsiniz. Kendinizi, vücudunuzda bu durumu yaratacak belirli davranış-

10

lara ve nefes alma şekline uyarlayabilirsiniz. Sonuçta coşkuyu yaşayacaksınız!

Sevecen olmayı diliyorsanız, yapacağınız şey sadece sevecen olmanın gerektirdiği durumu tetikleyecek tarzda, zihinsel ve fiziksel faaliyetlerinizi değiştirmektir. Aynı koşul sevgi ve benzeri olaylar için de geçerlidir.

İç iletişiminizi yönlendirerek duygusal durumlarınızı yaratma sürecini, yönetmenliğe benzetebiliriz. Bir filmin yönetmeni ulaşmanızı istediği kesin sonuçları yaratmak için, gördüğünüz ve duyduğunuz her şeyi ustalıklarla kullanır.

Korkmanızı isterse; ekranda bazı özel etkileyiciler kullanabilir ya da sesi yükseltebilir ve bunu tam gerektiği anlarda yapar. Coşmanızı isterse; bunu sağlayacak her şeyi; müziği, ışığı, görüntüyü düzenleyebilir. Bir yönetmen, ekrana yansıtmak istediği konuya göre bir olaydan hem komedi hem de trajedi yaratabilir. Siz de aynı şeyleri zihninizin ekranında oluşturabilirsiniz. Benzer yetenek ve güçleri kullanarak, fiziksel davranışlarınızın destekleyicisi olan zihinsel davranışlarınızı biçimlendirebilirsiniz. Zihninizdeki olumlu mesajların sesini, ışığını güçlendirebilir ve olumsuz olayların görüntülerini, sesini bulanıklaştırabilirsiniz. Spielberg ve Scorsese'ın film setlerini yönettikleri şekilde beyninizi yönetebilirsiniz.

Bundan sonraki bazı açıklamalara inanmak size çok güç gelebilir. Belki istediğinizde bir insana ulaşmanın, onun gerçek düşüncelerini öğrenmenin ya da en güçlü zihinsel kaynaklarınızı çağırmanın bir yolu olduğuna inanmayacaksınız. Fakat çok değil, yüz yıl önce insanoğlunun aya gideceğini savunsaydınız; insanlar sizin bir çılgın, hatta bir deli olduğunuzu sanırdı. Yine New York'tan Los Angeles'a beş saatte gitmenin mümkün olacağını söylemiş

olsaydınız; insanların gözünde tam bir hayalperest olurdunuz. Fakat tüm bunlar, özel teknolojiler ve aerodinamik bilimi sayesinde başarılmıştır. Şimdi de bir havacılık şirketi, New York-California arasını yirmi dakikada alabilecek bir aracı geliştirme çalışmalarının on yıl içerisinde sonuçlanacağını iddia etmektedir.

Benzer şekilde siz de farkında olmadığınız, fakat

11

sizde varolan niteliklere, bu kitapta öğreneceğiniz "En Uygun Performans Teknikleri" aracılığıyla ulaşmayı öğreneceksiniz.

"Her disiplinli çabanın; birden çok ürünü vardır."

— Jim Rohn

Mükemmele ulaşan insanlar, sürekli olarak başarıya giden yolu izlerler. Ben buna "Asıl Başarı Formülü" diyorum. Bu formülün birinci basamağı, sonuçlarınızı bilmek; yani, ne istediğinizi kesin olarak ortaya koymaktır. İkinci basamak ise, eyleme geçmektir. İnanışınız hareket tarzlarını uygulamak, büyük bir olasılıkla istediğiniz sonuçlara ulaşmanızı sağlayacaktır. Tuttuğunuz yol, sizi her zaman arzuladığınız hedeflere ulaştırmayabilir. Öyleyse üçüncü basamak da,

faaliyetlenmizden elde ettiğiniz neden-sonuç ilişkilerini tanımak için, hassasiyetinizi geliştirmek ve hedeflerinize ulaşmadaki başarı ya da başarısızlığı mümkün olan çabuklukta gözlemleyebilmek olmalıdır. Sohbetlerden ya da günlük hayatınızdaki alışkanlıklarınızdan gelse bile, davranışlarınızdan neler kazandığınızı bilmek zorundasınız. Kazandıklarınız istedikleriniz değilse; her deneyiminizden faydalanmak için, davranışlarınızın ne sonuçlar doğurduğuna dikkat etmelisiniz. Sonra dördüncü basamağı uygularsınız ki, bu da istediğinizi elde edinceye kadar, davranışlarınızı değiştirebilme esnekliğini geliştirmektir.

Başarılı insanlara baktığınızda, bu basamakları izlediklerini görürsünüz. Onlar bir hedef seçerek başladılar, çünkü hedef olmadan atış yapılamaz. Eyleme geçtiler; çünkü sadece bilmek yeterli değildir. Tepkilerini öğrenmek için insanları tanıma yetenekleri vardı. Neyin işe yaradığını buluncaya dek davranışlarını değiştirmeye, düzeltmeye, uyarlamaya devam ettiler.

Steven Spielberg'i göz önüne alın. Otuz üç yaşında tarihin en başarılı film yapımcısı oldu. Halen yapılmış en muhteşem

12

Film ET (Uzaylı) de dahil olmak üzere, tüm zamanların en mükemmel on filminden dördünün yaratıcısı O'dur. Bu genç yaşında böyle bir noktaya nasıl geldi? İşte bu dikkate değer bir hikayedir.

Spielberg on iki, on üç yaşlarından beri bir film yönetmeni olmak istediğini biliyordu. On yedi yaşındayken bir hafta sonu Universal Stüdyolarını gezmek için düzenlenen bir tura katılması O'nun yaşamını değiştirdi. Fakat turun tüm ayrıntıları gözler önüne sermediğini gören ve ne istediğini , neler yapabileceğini bilen Spielberg hemen harekete geçti. Gerçek bir filmin çekimlerini izlemek için gruptan ayrıldı. Sonra da kendini, bir saat boyunca ilginç film hikayelerini dinleyeceği Universal'ın yazı işleri müdürünün odasında, koyu bir sinema sohbetinin içinde buluverdi. Müdür de Spielberg'in senaryolarını ilgiyle dinliyordu.

Birçokları için bu kadarı, hikayenin sona ermesi için yeterlidir. Fakat Spielberg, diğerleri gibi değildi. Çok güçlüydü. Ne istediğini biliyordu. İlk ziyaretinden ders aldı ve yaklaşım biçimini değiştirdi. Ertesi gün takım elbisesini giydi, babasından kalan ve içine sadece bir sandviç ve iki şekerleme koyduğu evrak çantasını aldı ve sanki oranın kırk yıllık çalışanıymış gibi film setine tekrar gitti.

O gün çok işi olan bir set görevlisi tavrı takınarak kapıdaki bekçiye atlattı ve hızlı adımlarla içeri girdi. Kendisine terk edilmiş bir treyler buldu ve plastik harflerle kapıya

"Steven Spielberg, yönetmen " yazdırdı. Sonra tüm yaz boyunca yazarlar, editörler ve yönetmenlerle tanışıp sohbet etmeye, en çok özlemini çektiği bu dünyada oyalanıp her konuşmadan bir şeyler elde etmeye ve film yapım dünyasında nelerin döndüğünü öğrenip kendini geliştirmeye devam etti.

Universal Şirketinde çalışmaya başlayan Steven, 20 yaşında kendi çektiği küçük bir filmi yöneticilere gösterdi ve hemen ardından, bir TV dizisinin yedi yıl boyunca yönetmenliğini yapmak için teklif aldı. Böylece Steven rüyalarını gerçeğe dönüştürdü.

13

Spielberg Asıl Başarı Formülünü uyguladı mı? Evet. O ne istediğini öğrenmek için uzmanlaşmış bilgiyi kullandı ve eyleme geçti. Davranışlarının O'nu hedefine yaklaştırıp yaklaştırmadığını ya da ne gibi sonuçlar almakta olduğunu kavramak için, duyuşsal üstünlüğü elde etti. İsteklerine ulaşmak için davranışlarını duruma göre değiştirme esnekliğini kazandı. Tanıdığım başarılı kişilerin de, Spielberg'inkine benzer adımları attığını gördüm. Başarıya ulaşanlar, istedikleri hayatı yaratana dek, değişmek ve esnek olmak zorunluluğunu hissederler.

Düşlerini süsleyen amacı nihayet gerçekleştirmiş bir kişiyi, Columbia Üniversitesi Hukuk Fakültesi dekanı Barbara Black'i ele alın. Daha genç bir kadinken erkeklere özgü bir çalışma alanına zorla girdi ve Columbia'dan üstün başarıyla mezun oldu. Sonra kendine başka bir hedef belirledi ve mesleki hedefini askıya aldı. Yeni hedefi mutlu bir evlilikti. Dokuz yıl sonra, mesleki hedefine giden yolda tekrar yürümeye hazırды. Yale'de lisans üstü programına kayıt oldu ve kendisini her zaman çok istediği mesleğine yöneltecek; öğrenme, araştırma ve yazma yeteneklerini geliştirdi. İnanç, ufkunu genişletmişti.

Olaylara yaklaşımını değiştirmiş, iki hedefi birbiri ile bağdaştırdıktan sonra da Amerika'nın itibarı en yüksek hukuk fakültesine dekan olmuştu. O, kabuğunu kırdı ve başarının her alanda aynı anda yaratılabileceğini ispatladı. Asıl Başarı Formülü'nü uyguladı mı? Evet. Ne istediğini bilerek bir şeyler yaptı. Yaptıklarının işe yaramadığını gördüğünde, işe yarayacak şekle ulaşıncaya kadar kendini değiştirmeye devam etti. Sonuçta saygın bir hukuk fakültesinin dekanı,

iyi bir anne ve ev kadını olmayı başardı.

İşte size başka bir örnek: Hiç, bir parça da olsa Kentucky usulü kızarmış piliç yediniz mi? Bir ulusun damak tadı alışkanlığını değiştiren ve kurduğu imparatorluk sayesinde milyoner olmayı başaran Albay Sanders'i tanıyor musunuz? İşe ilk başladığında bir kızarmış tavuk tarifinden başka sermayesi olmayan yaşlı bir emekliydi. Hepsi bu kadar. Otoyol başka bir yere taşındığından iflas edecek olan küçük bir lokantanın dışında

14

başka bir şeye sahip değildi. İlk Sosyal Güvenlik çekini aldığı anda; kızarmış piliç tarifini satarak para kazanıp kazanamayacağını görmeye karar verdi. Aklına ilk gelen çare; lokanta sahiplerine tarifini satarak onlardan piliç başına prim almaktı.

Bir işe başlamak için bu yöntemin uygun olduğu söylenemez. Başlangıçtaki gelişmeler onu hemen yıldız yapmadı. Geceleri arabasında yatarak, kendisine destek olabilecek birilerini bulmak için tüm ülkeyi dolaştı. Fikirlerini değiştirerek kapıları çalmaya devam etti. Tam 1009 kez ters yüz edildikten sonra mucizevi bir şey oldu. Birisi "Evet" dedi. Artık Albay işindeydi.

Kaçınız bir reçeteye sahipsiniz? Kaçınız beyaz elbiseler içindeki bu kısa boylu, yaşlı adamın fiziksel gücüne ve karizmasına sahipsiniz? Albay Sanders bir servet elde etti, çünkü eyleme geçebilecek kararlılığa sahipti. En çok istediği sonuçları oluşturabilecek kişisel gücü vardı. Bin kez " hayır" cevabını almasına karşın, bir gün birisinin " evet " diyeceğine olan mutlak inancı ve kendisini bir sonraki kapıyı çalmaya yöneltecek, iç iletişimini sağlama yeteneği vardı.

Bu kitaptaki her şey; şu ya da bu şekilde başarılı eyleme geçmenizi sağlayacak en etkili mesajları, beyninizde yaratmanız içindir. Hemen her hafta "Zihin Devrimi" isimli bir seminer düzenlerim. Bu seminerde insanlara beyinlerini en etkili olarak nasıl kullanacakları, kişisel' enerjilerini en üst düzeye çıkarmak için nasıl yemek yiyecekleri, nasıl nefes alacakları ve nasıl alıştırmaya yapacaklarına kadar her şeyi öğretiyoruz. Bu dört günlük işlemin ilk akşamı " Güçte Korku "

diye adlandırıldı. Seminer, korkuyu yenerek eyleme nasıl geçileceğini öğretecek şekilde hazırlandı. Seminerin sonunda da herkese, ateş üzerinde yürüme sorumluluğu verilmektedir. Kızgın kömürler üzerinde herkes 3-4; hatta bazıları 13 metre yürüyebilmektedir. Korktuğum olay başıma geldi, herkes yürüyüşün büyümesine kapıldı ve asıl amaçtan uzaklaşıldı. Amaç ateş üzerinde yürümek

değildi. Kızgın kömürler üzerinde mutlu bir gezinti yapmanın büyük bir ekonomik ve sosyal faydası olamaz. Buna karşın ateş yürüyüşü, in

15

sanlara önceden olanaksız olarak gördükleri sonuçları üretecek kişisel güce sahip olduklarını, böyle bir sonucun nasıl üretildiğini görme deneyimi kazandırır.

insanlar ateş yürüyüşünü değişik amaçlarla binlerce yıldır uyguluyorlar.

Dünyanın bazı yörelerinde de dinsel bir sadakat sınavı olarak görülüyor. Benim düzenlediğim, ateş yürüyüşü, dinsel deneyimlerin bir parçası değildir. Fakat bir inanç deneyimidir. İnsanlara kendi kendilerine değişebileceklerini, gelişebileceklerini ve pek çok alana yayılabileceklerini, mümkün olmayacağını düşündükleri şeyleri yapabileceklerini ve en büyük korkuların ve sınırlamaların kendilerince yaratıldığını öğretir.

Ateş üzerinde yürüyebilmekle yürüyememek arasındaki tek fark, geçmiş korku şartlanmalarınızı yenerek, 'eyleme geçmenizi sağlayacak kendi kendinizle iletişim kurma yeteneğini kazanmaktır. Buradan çıkarılacak sonuç da; insanların başarabilmelerini ve etkili eylemi gerçekleştirebilmelerini sağlayacağına inandıkları

kaynakları

bir

araya

getirebildikleri

ölçüde,

her

şeyi

başarabilecekleridir.

Tüm bunlar bizi, basit ama göz ardı edilemeyecek bir gerçeğe ulaştırıyor. Başarı

tesadüfen elde edilmez. Olumlu sonuçlara ulaşanlarla ulaşamayanlar arasındaki fark, paranın yazı ya da tura gelmesi gibi basit rastlantısal olaylardan oluşmaz.

Hepimizin içinde ulaşılabilir uzaklıkta; bizi mükemmele götürecektir, uyumlu, mantıklı ve özel yolların bulunduğu bir güç bölgesi vardır. İçimizdeki bu sihirli gücü açığa çıkarabiliriz. Öğrenmemiz gereken şey; vücudumuzu ve zihnimizi en güçlü ve en yararlı biçimde harekete geçirmek ve kullanmaktır.

Spielberg'in ve Springsteen'in ortak özelliklere sahip olabileceklerini düşündünüz mü? John F. Kennedy ve Martin Luther King, Jr. insanları bu kadar derin ve duygusal olarak etkileyebilen neyi paylaşıyorlardı? Ted Turner'ı, Tina Turner'ı kitlelerden ayıran nedir; ya da Pete Rose veya Ronald Reagan'ı? Farkı, rüyalarını gerçekleştirebilmek için sürekli olarak harekete geçebil-16

me yeteneği yaratmaktadır. Fakat, onları yaptıkları herhangi bir işe gün geçtikçe kendilerinden bir şeyler katmaya yönlendiren şey nedir? Pek tabii ki bunun birçok faktörü vardır. Her şeye rağmen onların kendiliklerinden geliştirdikleri, başarıya ulaşmak için kendilerini ateşleyen yedi temel karakter özelliği oldu-

ğuna inanıyorum. Bunlar, başarıyı sağlayacak yedi temel tetik-leyicidir.

Birinci Özellik: Hırs. Tüm bu insanlar; kendilerini yükselmeye, gelişmeye ve daha iyi olmaya yöneltecek; üretici, enerji verici hemen hemen hiç akıldan çıkmayan bir neden keşfettiler! Bu keşif onları başarıya ulaştıran aracın yakıtını veriyor, gerçek potansiyellerini körüklüyor. Pete Rose'un sanki birinci lige yeni çıkmış bir oyuncu gibi "ikinci basamağa " (beyzbol'da bir mevki) sürekli kafa üstü atlamasına hırsı neden oluyor. Lee Iacocca'nın eylemlerini diğerlerinden ayıran yine hırstır. Uzay araçlarını yaratan da hırstır. Hırs, insanları geç yatan, erken kaldırandır. Hırs, kişiler arası ilişkilerde istenendir. Hırs, hayata güç, enerji ve anlam verendir. Bir artist, bir atlet, bir bilim adamı, bir ana baba ya da bir iş

adamı mükemmel olmak için şiddetli istek duysalar bile, hırsları yoksa mükemmelliğe ulaşamazlar. On birinci bölümde, hedeflerinize uygun olarak bu iç kuvvetin nasıl açığa çıkarılabileceğini öğreneceksiniz.

ikinci Özellik: inanç. Yeryüzündeki her kutsal kitap; gücün, sadakatin, inancın insanoğlu üzerindeki etkilerinden bahseder. Büyük başarılarla ulaşanların başarılı olamayanlardan farkı, inançlarıdır. Ne olduğumuz ve ne olabileceğimiz hakkındaki inançlarımız; büyük ölçüde ne olacağımızı da belirler. Sihire inanıyorsak, sihirli bir yaşam süreriz. Yaşantımızın dar bir çerçeveye içerisinde

sınırlandırıldığına inanırsak, bu sınırları kendimiz birden gerçeğe dönüştürü veririz. Neyin doğru olduğuna inanıyorsak, o mümkün olur. Bu kitap, en çok istediğiniz hedeflere ulaşma yolunda size destek olacak, inançlarınızı hemen değiş-

Sınırsız Güç - 2

17

tirmeniz için size bilimsel, özel bir yol kazandıracaktır. Birçok insan hırslı olmalarına karşın; ne oldukları, ne yapabilecekleri hakkındaki sınırlı inançları yüzünden rüyalarını gerçekleştirecek eylemlere geçemiyorlar. Başarılı insanlar ise ne istediklerini biliyor ve onu elde edebileceklerine inanıyorlar. Dördüncü ve beşinci bölümlerde inançlarınızı ve onları nasıl kullanmanız gerektiğini öğreneceksiniz.

Hırs ve inanç, mükemmele ulaşmamıza yardımcı olacak enerjiyi sağlar. Fakat sadece hareket etmemizi sağlayacak enerji yeterli değildir. Yeterli olsa idi yakıt dolu bir roketi cennete göndermemiz mümkün olurdu. Bu gücün yanında; bir yola, mantıksal gelişme duygusuna ihtiyaç vardır. Hedefi vurmak için neler gereklidir?

Üçüncü Özellik: Strateji. Strateji, kaynakları organize etme yöntemidir. Steven Spielberg bir film yapımcısı olmaya karar verdiği zaman, kendisini keşfetmek istediğı dünyaya götürecek bir yol çizdi. Ne öğrenmek istediğini, kimden öğrenmesi ve ne yapması gerektiğini ortaya koydu. Hırsı, inancı ve hedefine ula-

şabilmek için bir stratejisi vardı. Ronald Reagan herhangi bir konuda istediğı sonuca ulaşabilmek için değişik iletişim stratejileri geliştirmişti. Her büyük sanatçı, politikacı, ana baba ya da işçi başarmak için yeterli kaynaklara sahip olmanın yetmediğini bilir. Bu kaynaklar etkili bir biçimde kullanılmalıdır.

Strateji, yetenek ve tutkulara doğru yolu göstermektir. Bir kapıyı kırarak da açabilirsiniz anahtarla da. Yedinci ve sekizinci bölümlerde mükemmeli hazırlayan stratejileri inceleyeceğiz.

Dördüncü Özellik: Değerlerin Açıklığı. Amerika'yı üstün kılan şeylere bir göz atarsak; aklımıza, vatanseverlik, onur, hoşgörü duygusu, özgürlük aşkı gelir.

Bunlar neyin en doğru, neyin en önemli olduğu hakkında vereceğimiz kararlar

için temel ahlaki, toplumsal ve pratik yargı değerleridir. Değerler kendi yaşantımızda neyin doğru, neyin yanlış olduğu konusunda sahip ol 18

duğumuz özel inanç sistemleridir. Hayatı daha saygın kılmak için bizim yarattığımız yargılardır. Birçok insan kendileri için neyin önemli olduğunu açıklıkla bilmez. Bireyler, kendileri ve diğerleri hakkında bilinçsizce inandıkları şeylerin doğru olup olmadıklarından tam emin olmadıkları için sık sık daha sonra mutsuzluk duyacakları işleri yaparlar. Büyük başarılarla ulaşanlara baktığımız zaman, çoğunlukla neyin önemli olduğu hakkında sağlam hislere sahip olduklarını görürüz. Ronald Reagan'ı, John F. Kennedy'yi, Martin Luther King Jr.'ı, John Wayne'i, Jane Fonda'yı düşünün. Hepsinin değişik görüşleri vardı.

Fakat hepsinde ortak olan yön; kim olduklarını, ne yaptıklarını ve niçin yaptıklarını bilmeleriydi. Değerleri anlayabilmek, başarıya ulaşmak için en yararlı ve en kuvvetli anahtarlardan birisidir.

Büyük bir olasılıkla sizin de dikkat ettiğiniz gibi, bu değerler birbirleriyle karşılıklı etkileşim içindedir. Acaba hırs, inançlarla etkileşir mi? Şüphesiz etkileşir. Bir şeyleri başarabileceğimize ne kadar inanırsak; genellikle başarıya o kadar çok yatırım yaparız. Sadece insanın kendisi başarıya ulaşmak için yeterli midir? Bu iyi bir başlangıç olabilir, ama güneşin doğuşunu göreceğine inanıyorsan ancak hedefe ulaşmak için stratejin batıya doğru koşmaya başlamaksa; güçlkle karşılaşabilirsin. Başarı için saptadığımız stratejiler değerlerimizden etkilenir mi?

Elbette! Başarı için izlediğin strateji; hayatta neyin doğru, neyin yanlış olduğuna ilişkin değerlerinin aksine, inançlarına uymayan işler yapmanı öngörüyorsa, en iyi stratejiler bile bir işe yaramayacaktır. Buradaki sorun, kişisel değerler ile stratejiler arasındaki iç çatışmadır.

Benzer şekilde, incelenen dört konuyu da birbirinden ayrı düşünmek mümkün değildir.

Beşinci Özellik: Enerji. Enerji bir Tina Turner ya da bir Bruce Springsteen'in büyük ve mutluluk verici vaadleri, bir Donald Trump ya da bir Steve Jobs'ın yapıcılıklarının dinamizmi, Ronald Reagan ya da Katharine Hepburn'un yaşama gücü olabilir.

Mükemmele gevşek adımlarla ulaşmak olanaksızdır. Mükemmel insanlar sorumluluk alır ve onları şekillendirir. Kafaları her an muhteşem fikirlerle doluymuşçasına yaşarlar. Tek sorunları bunları gerçekleştirmeye yetecek kadar zamanlarının olmamasıdır. Dünyada tutkularına inanan birçok kişi vardır ve bunları gerçekleştirebilecek doğru stratejileri bilirler; her şey yolundadır; fakat doğru bildiklerini gerçekleştirebilecek fiziksel eylem gücüne sahip değildirler.

Başarı; düşüncede sahip olduklarımızı gerçeğe aktaracak fiziksel, düşünsel, ruhsal enerjiler ile ayrılmaz bir bütündür. Dokuzuncu ve onuncu bölümlerde, fiziksel hareketliliği artırmanın yollarını öğrenecek ve kullanacağız.

Altıncı Özellik: Bağlayıcı Güç. Hemen hemen bütün başarılı kimseler; değişik inançlara sahip farklı çevrelerin insanlarıyla ilişki kurma, birleştirme ve ahengi sağlama konusunda harikulade bir yeteneğe sahiptirler. Elbette dünyayı değiştiren icatların sahibi, kaçık dâhiler de vardır. Fakat insan tüm zamanını belli bir uğraşı ile geçirirse; sadece bir yönde başarılı, diğer yönlerde başarısız olur.

Büyük başarı sahibi kişilerin hepsi —Kennedy, Reagan, King, Gandhi milyonlarca insanı birleştirecek bağları kurma yeteneğine sahiptirler. Büyük başarılar gözle görülmezler. Onlar kalbimizin derinliklerinde saklıdır. İç dünyamızda diğer insanlarla birlikte olma ve bu ilişkiyi sürekli kılma arzusu bulunmalıdır. Bu arzu olmadan, başarı ya da mükemmelliğe ulaşmak mümkün değildir. Bu konu, on üçüncü bölümde incelenecektir.

Yedinci Özellik: iletişimin Mükemmelliği. Tüm kitap, özünde bu konuyla ilgilidir.

Diğer insanlarla ve kendinizle iletişim yönteminiz, eninde sonunda yaşam düzeyinizi belirleyecektir. Başarılı olan kimseler, hayatın kendilerine sunduğu herhangi bir zorluğu nasıl aşacaklarını ve deneyimlerini kendilerine yardımcı olacak şekilde nasıl kullanacaklarını iyi bilenlerdir. Başarısızlığa uğrayanlarsa; sürekli, hayatın kötü yönlerini görür ve bun-20

ları sınır olarak kabul ederler. Hayatımızı ve kültürümüzü yönlendirenler, aynı zamanda diğerleriyle iletişim kurmada da üstündürler. Genelde sahip oldukları bir yetenek de; bir görüş, bir araştırma, bir sevinç ya da bir görev hakkında iletişim kurabilmeleridir. Ana, baba, öğretmen, sanatçı ya da politikacıyı mükemmel yapan şey, iletişimlerinin mükemmelliğidir. Bu kitabın hemen her bölümünde, şu ya da bu şekilde iletişim konusu ele alınmıştır.

Birinci kısım görev yüklenmeyi, beyninizi ve vücudunuzu her zamankinden

daha etkili kullanmayı öğretecek ve kendinizle olan iletişiminizi etkileyen faktörler hakkında bir açıklama getirecektir. İkinci kısımda değişik karakterdeki insanların sürekli olarak gösterecekleri farklı davranış biçimlerini önceden nasıl tahmin edebileceğimizin yanında, hayattan gerçek beklentilerimizi nasıl ortaya çıkartacağımızı ve diğer insanlarla daha etkili bir iletişimi nasıl kuracağımızı da inceleyeceğiz. Üçüncü kısımda nasıl davrandığımıza, bizi nelerin güdülediğine ve daha geniş görüşlü, kişiselliğin üstünde bir düzeye ulaşmak için ne gibi katkılarda bulunabileceğimize geniş bir açıdan bakacağız.

Kitabı yazarken temel amacım, insanlığın gelişimini anlatan bir el kitabı, değişen insan teknolojileriyle ilgili en son ve en iyi bilgilerle donanmış bir kitap hazırlamaktı. Sizi, değiştirmeyi istediğiniz bir şeyi değiştirmenizi ve bunu düşünebileceğinizden çok daha hızlı yapabilmenizi sağlayacak stratejiler ve yeteneklerle donatmaktı. Yaşam deneyimlerinizdeki düzeyi hemen artırmanızı sağlayacak, çok güvenilir bir yolda size bir şans yaratmak istedim. Aynı zamanda yaşantınızda yararlı olabilecek bir şeyleri, her zaman tekrar tekrar bulabileceğiniz bir çalışma yaratmak istedim. Değinecek olduğum konuların bir çoğunun kendi başlarına birer kitap olabileceğini biliyordum. Buna rağmen size her alanda kullanabileceğiniz bütün bir bilgi kaynağı sunmak istedim. Umarım siz de bunları benimsersiniz. Müsvetteler tamamlandığında son şeklini almış

bölümler birçok kim

21

senin dediği gibi bir şey dışında son derece olumluydu. "Burada yazılı iki kitap var. Neden onları ayırıp bir tanesini şimdi bastırıp diğerini de birincinin devamı olarak on iki ay sonra piyasaya sürmüyorsun?" Amacım, size mümkün olduğunca çok bilgiyle, en kısa zamanda ulaşabilmektir. Bu bilgileri bir anda parçalamak istemedim. Her şeye rağmen, birçok kişinin kitabımın en önemli olduğunu düşündüğüm bölümlerine bile ulaşamayacakları konusunda endişelenmeye başladım. Çünkü bana açıklandığına göre bazı çalışmalar; kitap satın alanların yüzde onundan azının, kitabın birinci bölümünden sonrasını okuduklarını ortaya çıkarmıştı. Başta istatistiklere inanmamıştım. Sonra hatırladım ki, halkın yüzde üçünden azı mali bağımsızlığına ulaşmış, yüzde onundan azı hedeflerini yazıya dökmüş; Amerikan kadınlarının sadece yüzde otuz beşi -ve hatta erkeklerinin daha az bir kısmı - kendini ruhsal yönden iyi hissediyor ve eyaletlerin birçoğunda da, her iki evliliğin biri boşanma ile sonuçlanıyordu. İnsanların sadece çok az bir kısmı gerçekten düşledikleri hayatı

yaşıyorlardı. Neden? Çünkü bu bir çabayı, sürekli bir eylemi gerektirir de ondan.

Bir keresinde Bunker Hunt'a —Texas'lı petrol milyarderi— insanlara başarıya nasıl ulaşılacağı konusunda bir tavsiyesi olup olmadığı sorulmuştu. Başarının basit olduğunu söyledi. "İlk önce, özellikle ne istediğinize karar verin ve ikinci olarak da amacınızı gerçekleştirmek için ödemeyi göze aldığınız ücreti belirleyin ve bunu ödeyin. Eğer bu ikinci basamağı uygulamazsanız, uzun dönemde isteklerinize hiçbir zaman ulaşamazsınız." Ben, "Konuşan çoğunluk"tan ziyade, ne istediğini bilen ve ideallerine ulaşmak için bunun karşılığını ödemeye hazır olan "eylemci azınlığa" seslenmek istiyorum. Sizi; kitabımı incelemeye, onunla ilgilenmeye, tamamını okuyup öğrendiklerinizi paylaşmaya davet ediyorum.

Bu bölümde, etkili eyleme geçmenin önemi üzerinde durdum. Fakat eyleme geçmenin birçok yolu var. Bunlar büyük oranda sınama yanılma yöntemine bağlıdır. Büyük başarıları

22

olan birçok insan, isteklerine ulaşmadan önce sayısız kereler kendilerini yenilemişlerdir. Sınama yanılma' bir şeyin dışında iyi bir yöntemdir: o da zamandır. Zaman hiç birimizin yeterince sahip olamadığı ve çok değişik alanlarda kullanılabilen bir kaynaktır.

Peki ya öğrenme olayını hızlandırmak için eyleme geçmeyi sağlayan bir yol varsa? Mükemmele ulaşanların çoktan öğrendikleri derslerin nasıl öğrenebileceğini gösterebileceksem? Herhangi bir insanın mükemmelleşmek için yıllarını verdiği konuları, siz birkaç dakikada öğrenebilecekseniz? Bunu yapmanın yolu diğerlerinin mükemmelliğini yeniden ortaya koyan bir yoldan, modellemeden geçiyor. Onlar diğerlerinden farklı olarak ne yaptılar da mükemmelliğe ulaştılar?

Merak mı ediyorsunuz? Öyleyse onların dünyasını birlikte keşfedelim !...

23

BÖLÜM: 2

Farkı, fark yapar

"Yaşamın ilginç yanlarından birisi de; en iyinin dışında bir şey kabul

etmeyenlere, genellikle en iyiyi vermesidir."

— W. Somerst Maugham

O ANDA saatte altmış beş mil hızla gidiyordu. Yolun kenarındaki bir şeye gözü takıldığında, yolu görebilmesi için sadece birkaç saniyesi kalmıştı. Ama bu zaman artık çok yetersizdi; çünkü, önde giden büyük araç aniden durmuştu.

Hayatını kurtarmak için yaptığı hareketler sonucu motosiklet patinaj yaparak kaymaya başladı. Sonsuza dek sürecekmış gibi gelen bu kayış onu; şaşıracaksınız ama yavaş yavaş büyük aracın altına sürükledi. Bu arada motosikletin benzin deposu patladı ve her taraf alev alev yanmaya başladı. Hastanede gözlerini açtığında kendisini; yanık acıları içinde, zor nefes alır, hemen hemen hiç hareketsiz, yatalak bir durumda bulmuştu. Vücudunun dörtte üçü üçüncü derece yanıktı. Tüm olanlara rağmen kendisini bırakmamıştı. Yaşamak ve işine tekrar kavuşabilmek için olağanüstü bir çaba harcıyordu. Kaderin cilvesi kendisini

24

bir başka feci kazada daha yakalamıştı. Bir uçak kazasında belden aşağısı bir daha iyileşmeyecek şekilde felç olmuştu.

Her insanın yaşamında, bütün olanaklarıyla ölüm kalım mücadelesi vermek zorunda kaldığı olaylar vardır. O anda yaşam, adaletsiz görünür. inançlarımız, değerlerimiz, sabrımız, sevincimiz, dayanma gücümüz aşırı derecede zorlanır.

Bazıları bu testleri daha iyi insan olabilmek için bir fırsat gibi görür. Bazıları da bu olayların hayatlarını mahvetmesine izin verirler. insanların zorluklara cevap verme şekillerindeki farklılığı neyin yarattığını hiç merak ettiniz mi? Ben merak ettim. Yaşamımın çok büyük bir bölümünde de insanları bu şekilde davranmaya iten nedenler ilgimi çekmiştir. Belirli insanları yaşlılarından ayıran özelliklerin neler olduğunu anlamaya karşı büyük bir tutkum var. Niçin birçok kimse tüm tersliklere rağmen neşeli bir yaşam sürerken, diğerleri uyumsuz, sinirli ve sürekli bir çöküntü içinde yaşamlarını sürdürüyorlar?

Gelin sizinle bir başka insanın yaşam hikayesini paylaşalım ve iki insan arasındaki, farklara dikkat edelim. İkinci kişinin yaşamı, birincisine göre çok daha renkli görünüyor. O; son derece zengin ve çok sayıda hayranı olan, eğlence dünyasının önde gelen sanatçılarından birisidir. Yirmi yaşındayken, İkinci

Şikago Meşhurlar Kent Komedi Topluluğu'nun en genç sanatçısıydı. Çok kısa sürede ünlü bir gösteri yıldızı haline gelmişti. Hemen ardından New York'ta en başarılı tiyatro sanatçısı olmuştu. Yetmişlerde televizyonun önde gelen sanatçılarından biriydi. Daha sonra ülkenin en iyi film yıldızı oldu. Müziğe başladı ve yukarıdaki başarıları orada da tattı. Kendisine hayran çok sayıda arkadaşı, iyi bir evliliği, New York ve Vineyard'da muhteşem evleri vardı. Bir insanın isteyebileceği her şeye sahipmiş gibi görünüyordu.

Bu örneklerden hangisi gibi olmak istersiniz? Birincisinin yaşamını tercih etme düşüncesi bile, insanın tüylerini ürpertir.

İzninizle, bu iki insanın yaşam hikayelerini biraz daha yakından inceleyelim.

Bunlardan birincisi benim bildiğim en can

25

lı, en güçlü ve en başarılı insandır. Onun adı W. Mitchell'dir ve halen sağlıklı ve neşeli bir şekilde Colorado'da yaşamaktadır. Motosiklet kazasından bu yana başarıları ve mutluluğu büyük çoğunluk tarafından iyi bilinmektedir.

Amerika'nın en etkili kişileriyle inanılmayacak düzeyde iyi ilişkiler kurdu.

Milyarder bir iş adamı oldu. Yüzünde garip izler olmasına rağmen, Kongreye adaylığını koydu. Seçim kampanyasında "Beni Kongreye gönderin, diğer güzel yüzlülerden biri olmayacağım", sloganını kullandı. Bugünlerde çok özel bir kadınla, çok güzel bir ilişkisi var ve Colorado vali yardımcılığı için seçim mücadelesi veriyor.

Diğer insan, çok tanınmış bir kişi. İsmi duymanız bile size çok büyük keyif verebilir. O, bizim dönemimizin en büyük komedyeni ve eğlence dünyasının efsanelerinden birisiydi. O'nun adı John Belushi'dir. Milyonlarca insanın hayatını zenginleştirme yeteneğine sahip; fakat kendi hayatını anlamlı kılmada çok beceriksizdi. Kokain ve eroin zehirlenmesinden öldüğünde kendisini tanıyan birçok kişi şaşırıp kalmıştı. Her şeye sahip olan Belushi, yaşından çok büyük gösteren, uyuşturucu bağımlısı, sürekli geçmişiyle övünen birisi olmuştu.

Dışarıdan bakınca sürekli zirvede görünen bu insan; aslında yıllarca boşa kürek çekmişti.

Benzer örneklerle her zaman karşılaşırız. Siz hiç Pete Strudwick ismini duydunuz mu? Doğuştan kolsuz ve bacaksız olan Pete, bu gün 42 kilometre koşan bir maraton atletidir. Helen Keller'in muhteşem hikayesini ya da Alkollü Araba Kullanımına Karşı Anneler Derneği'nin kurucusu Candy Lightner'ı düşünün.

Alkollü bir sürücünün neden olduğu bir kazada kızı ölen Candy, aynı üzüntüyü başkalarının çekmemesi için dernek kurdu. Böylece yüzlerce belki de binlerce kişinin hayatını kurtardı. Marilyn Monroe, Ernest Hemingway gibi çok başarılı olup da kendi hayatlarına kendileri son veren diğer aşırı örnekleri düşünün.

Sahip olanlarla olmayanlar arasındaki fark nedir? Yapabilenlerle yapamayanlar arasındaki fark nedir? Neler bazıları ak-26

İla hayale gelmeyecek güçlükleri yenerek başarılı bir yaşam sürdürürken, her türlü ayrıcalığa sahip olan bazıları yaşamlarını çekilmez hale getiriyorlar? Niçin bazıları deneyimleri kendi lehlerine kullanırken, diğerleri hiçbir deneyimde başarıya giden yolu bulamıyorlar. John Belushi ile W. Mitchell arasındaki fark nedir? Yaşam kalitesindeki farkı yaratan fark nedir?

Tüm yaşamım boyunca bu sorunun cevabını merak etmişimdir. Yaşamımda; iş, ilişki, fizik yönünden zengin olan değişik insanlar gördüm. Onların yaşamını benimkinden ve arkadaşlarımdan farklı kılan nedenleri öğrenmek zorundaydım. Bütün fark, özünde kendimizle olan iletişimimiz ve eylemlerimizden kaynaklanmaktadır. Elimizden gelen her türlü çabayı göstermemize rağmen, işler hâlâ ters gidiyorsa ne yaparız? Başarılı olan insanların sorunları, başarısız olanlarınkinden daha az değildir! Sorunsuz insanlar sadece ve sadece mezarlıklarda bulunanlardır. Başa gelenler, başarıyla başarısızlığın değişik görünüşleri değildir. Farkı yapan, bizim onları algılama şeklimiz ve onlara karşı gösterdiğimiz tepkilerdir.

W. Mitchell vücudunun dörtte üçünün üçüncü derece yanık olduğunu öğrendiğinde, tek bir çıkış yolu vardı; o da deneyimin nasıl yorumlanacağıydı.

Bu deneyim ölmek için, üzülmek için ya da dilediğiniz herhangi bir seçenek doğrultusunda yorumlanabilir. O, bu deneyimi, başına maksatlı olarak gelen bir olay şeklinde yorumladı ve bu yoruma uyumlu düşünceler üretti. Bu yorumlama şekli de O'na dünyasını değiştirme amacıyla çok büyük üstünlükler sağladı.

Kendi kendisiyle bu şekilde haberleşmesinin bir sonucu olarak; felç olduktan

sonra bile, eleme bir yana bırakarak hayatını yönlendirmede üstünlük olarak kullanabileceği inanç ve değerler kümesi oluşturdu. Elleri ve ayakları olmamasına rağmen Pete Strudwick, dünyanın en zor maratonu sayılan Pike Peak'i başarıyla nasıl koştu? Basit; kendi kendisiyle olan haberleşmesini geliştirdi. O, eskiden vücudunun ilettiği sinyalleri; ısırap, sınırlama ve tükeniş olarak yorumluyordu. Daha sonra sinyallerin anlamlarını değiştirdi ve 27

kendisini sürekli koşturacak şekilde sinir sistemiyle haberleşmesini sürdürmeye başladı.

"Nesneler değişmez; biz değişiriz." — Henry David Thoreau Her zaman insanların kendine özgü sonuçları nasıl ürettiklerini merak etmişimdir. Yıllar önce başarının da bir iz bıraktığını fark ettim. Göz kamaştırıcı sonuçları elde edenlerin belirli eylemleri yaparak bu sonuçlara ulaştıklarını gördüm. W. Mitchell ya da Pete Strudwick'in sonuçları elde ederken kendileriyle nasıl haberleştiklerini bilmenin yeterli olmadığını anladım. Onların nasıl başardıklarını kesin olarak açığa çıkarmak zorundaydım. Diğerlerinin eylemlerini aynen tekrarlırsam; onların elde ettiği sonuçların aynısını elde edebileceğime inandım. Yani, ekersem biçebileceğime inandım. Bir başka deyişle çok kötü koşullarda bile birisi sevecen olabiliyorsa; nesnelere nasıl baktığını, vücudunu nasıl kullandığını gözleyerek stratejisini belirleyebilir ve ben de sevecen olabilirim. İki insan yirmi beş yıldır başarılı bir evlilik sürdürüyorlar ve hâlâ aralarında büyük bir aşk bağı varsa; onların eylemlerini, bu sonucu yaratan inançlarını öğrenebilir ve aynısını tekrarlayarak benzer sonucu kendi ilişkilerimde de gerçekleştirebilirim. Ben aşırı kilolu olma sonucunu üretmişim.

Zayıf olan insanları modellemeye ihtiyacım olduğunu fark ettim. Onların ne yediklerini, nasıl düşündüklerini, inançlarının neler olduğunu öğrenerek aynı sonucu üretebilirdim. İşte 14 kilo olan fazlalığımı bu şekilde attım. Aynı yöntemi finansal alanda ve ilişkilerimde de uyguladım. Bu nedenle, benim mükemmelliğimi oluşturacak modelleri izlemeye başladım. Mükemmelliğime ulaşmada, bulabildiğim her yolu yürüdüm.

28

Araştırmalarım sırasında Sinir Dili Programlaması (ya da kısaca SDP) diye bilinen bir bilimle karşılaştım (Neuro Linguistic Programming- NLP). Dikkat

ederseniz, bu bilimin beyin ve dille ilgili olduğunu anlarsınız. Programlama ise bir plan ya da yordamın oluşturulmasıdır. SDP, sözel ya da sözel olmayan dilin sinir sistemimizi nasıl etkilediğini araştırır. Herhangi bir şeyi yapabilme yeteneğimiz, doğrudan doğruya sinir sistemimizi yönlendirme yeteneğimize bağlıdır. Göz kamaştırıcı sonuçları üretenler, bunu sinir sistemleriyle belirli iletişim kurarak gerçekleştirmektedirler.

SDP en becerikli durumu gerçekleştirmek, dolayısıyla en çok sayıda davranışsal seçeneği yaratabilmek için, kişilerin kendileriyle nasıl iletişimde bulunmaları gerektiği üzerinde durur. SDP ismi, ilgilendiği bilim dalını çok iyi açıklar. Belki de bu ismi daha önceden duymamış olmanızın nedeni SDP isminin bu özelliği olabilir. Geçmişte bu bilim, terapiler ve çok az sayıdaki iş adamına öğretiliyordu. Bu bilimle ilk karşılaştığımda; onun daha önce denediklerimden çok değişik olduğunu fark ettim. Üç yıldır korkusal tepkilerini yenmek için psikoterapi gören bir kadını tedavi eden SDP uygulayıcısını izledim. Kırk beş

dakika sonra kadında korkusal tepkiden eser kalmamıştı. Elde edilen sonuç karşısında şaşırıp kalmıştım. Bu işi bütünüyle öğrenmeliydim. Sırası gelmişken birçok kere aynı sonucun beş ya da on dakikada elde edilebildiğini belirtiyim.

SDP, beynimizi yönetmek için sistematik bir yapı sunmaktadır. O, sadece kendi durum ve davranışlarımızı değiştirmeyi öğretmez. Başkalarının durum ve davranışlarının da nasıl değiştirilebileceğini öğretir. Kısaca beynimizin nasıl kullanılacağını ve istediğimiz sonuçlara ulaşan en uygun yolları gösteren bir bilimdir.

SDP, aradıklarımı tam olarak sağlayan bir bilimdi. Benim en uygun üretim diye adlandırdığım uyumlu sonuçların nasıl üretildiğiyle ilgili sırları açığa çıkaran bir anahtardır. Birisi sabahleyin kolay, çabuk ve enerji dolu olarak kalkıyorsa; bu onun ürettiği bir sonuçtur. Bundan sonraki soru, "Onu nasıl üretiyorlar?"

29

sorusudur. Eylemler tüm sonuçların kaynağı olduğuna göre; uykudan kolay ve hızlı bir şekilde kaldıran sinir fizyolojisini, hangi zihinsel ve fiziksel eylemler oluşturur? SDP'nin varsayımlarından birisi, hepimizin aynı sinirsel yapıyı paylaşmamızdır. Bu nedenle dünyada herhangi bir kimsenin başardığı herhangi bir işi; sinir sisteminizi aynı şekilde çalıştırarak siz de başarabilirsiniz. Kişilerin belirli bir sonucu üretmek için tam ve kesin olarak neler yaptığının açığa

çıkartılmasına modelleme denir.

Dünyada başkaları için mümkün olan her şey, sizin için de mümkündür. Sorun sizin diğer kişilerle aynı sonucu üretilip üretilmemeniz değildir; sorun strateji sorunudur. Kişiler bu sonuçları nasıl üretmektedirler? Birisi kelimeleri mükemmel telaffuz ediyorsa; onu modellemenin bir yolu vardır ve dört ya da beş dakika içinde siz de onun gibi olabilirsiniz. (Yedinci bölümde bu strateji üzerinde durulacaktır.) Tanıdığınız birisinin çocuklarıyla iletişimi mükemmelse, aynı işi siz de yapabilirsiniz. Birilerine sabahleyin kalkmak kolay geliyorsa; siz de kolayca kalkabilirsiniz. Kısaca, diğer insanların sinir sistemlerini nasıl yönettiklerini modelleyin. Bazı görevlerin diğerlerinden daha karmaşık olduğu açıktır ve bu nedenle onları modellemek ve sonra aynen tekrarlamak biraz fazla zaman alabilir. Bununla birlikte kendinizi değiştirmeye ve düzenlemeye çalışırken, sizi destekleyecek yeterli istek ve inanca sahipseniz; eninde sonunda bir kimsenin yapabildiği her şeyi modelleyebilirsiniz. Birçok örnekte görüldüğü gibi insan, sonuç üretebilmek için zihnini ve vücudunu kullanmanın özel bir yolunu deneme yanılma ile bulabilmek için yıllarını harcayabilir. Fakat siz duruma hemen müdahale ederek; mükemmelleşmesi için yıllar harcanan eylemleri modelleme aracılığıyla birkaç saniyede, haftada, ayda ya da en azından davranışını aynen tekrarlamak istediğiniz insandan çok daha kısa sürede üretebilirsiniz.

SDP'nin asıl uzmanları John Grinder ve Richard Bandler'dir. Grinder dünyanın önde gelen dil bilimcilerinden birisidir. Bandler ise matematikçi, Gestalt terapisti ve bilgisayar uzmanıdır.

Bu iki adam tüm hünerlerini, yaptıkları işlerde mükemmel olan insanları modellemek için kullanmaya karar verdiler. Bütün insanların en çok arzu ettikleri şey olan değişimde, en verimli sonuçları üretenleri araştırdılar. Başarılı iş adamlarının, terapistlerin yıllarca deneyerek, yanılarak öğrendikleri kalıp ve derslerin en önemli kısımlarını ayırt edebilmek için, araştırma yaptılar.

John Grinder ve Richard Bandler, gelmiş geçmiş en büyük hipno terapisti olan Dr. Milton Erickson'un, aile terapisinde olağanüstü başarıları olan Virginia Satir'in ve antropolog Gregory Bateson'un modellemelerini kodlayarak geliştirdikleri birçok davranışsal müdahale paternleriyle tanınmışlardır. Örneğin diğer terapistlerin başaramadığı uyumlu ilişkileri, Virginia Satir'in nasıl elde ettiğini çözümlədiler. Onun, sonuçları elde etmek için hangi eylemler paternini uyguladığını buldular. Bu paternleri öğrencilerine öğrettiler. Öğrenciler,

terapicilerin yıllarca edindikleri deneyimlere sahip olmadan, öğretilenleri uygulayarak onlarla aynı kalitedeki sonuçları elde etmeye başladılar. Aynı tohumu ektiler, aynı ürünü aldılar. John Grinder ve Richard Bandler, bu üç ustadan modelledikleri temel paternlerle çalışarak, kendi paternlerini oluşturmaya ve öğretmeye başladılar. Bu paternler genel olarak Sinir Dili Programlaması, yani kısaca SDP olarak adlandırılmaktadır.

Bu iki dâhi değişiklik yaratmak için güçlü ve etkili paternlerden daha önemli şeyler buldular. Çok kısa bir sürede insan mükemmelliğinin herhangi bir şeklini aynen gerçekleştirebilmenin sistematik bir yolunu sağlamaları, bunlardan biri ve belki de en önemlisidir.

Bununla birlikte duygusal ve davranışsal değişikliklerin nasıl yaratılacağına ilişkin uygun araçları birçok kimse öğrenmesine rağmen; onları benzeşimli ve etkin biçimde kullanacak kişisel güce çok az kişi sahip olabiliyor. Bilgiye sahip olmanın yeterli olmadığını tekrarlamakta fayda var; çünkü sonuçları üreten eylemdir.

31

SDP ile ilgili bir hayli kitap okumama karşın, modelleme süreciyle ilgili hemen hiçbir yazıya rastlayamamak beni şaşırttı. Bana göre mükemmelliğe giden ana yol, modellemedir. Dünyada benim istediğim sonucu üreten birisini görürsem; yapmam gereken şey, onun daha önce yaptıklarını modellemenin bir yolunu bulmaktır. Zaman ve gayret olarak ücretini ödemeye istekliysem, aynı sonuçları ben de üretebilirim. Yani aynısını elde etmek istediğiniz sonuçları üretebilmek için onların beyinlerini ve vücutlarını kesin olarak nasıl kullandıklarını öğrenerek eyleme geçin. Daha iyi bir arkadaş, daha zengin bir insan, daha iyi bir anne ya da baba, daha iyi bir atlet, daha iyi bir iş adamı olmak istiyorsanız; mükemmeli gerçekleştiren modelleri bulmanız yeterlidir.

Dünyaya

yön

verenler,

genellikle

kendilerinden

çok

diğerlerinin

deneyimlerinden yararlanarak öğrenmede ustalaşmış kişilerdir. Onlar hiçbir zaman yeteri kadar sahip olamadığımız bir güçlü aracın nasıl verimli bir şekilde kullanılacağını bilirler. Bu güçlü araç, zamandır. Gerçekten de New York Times'ın en çok satan kitaplar listesine bakarsanız; bazı şeylerin daha etkin bir şekilde nasıl gerçekleştirileceğine ilişkin modelleri içeren kitapların, genellikle listenin en başlarında olduğunu görürsünüz. Peter Drucker'm en son kitabı olan

"Yenilik ve Girişimcilik" de bu tür bir kitaptır. Drucker kitabında etkin bir girişimci ve yenilikçi olabilmek için atılması gereken kesin adımları özetlemektedir. O, yenilikçiliğin açık bir şekilde özel ve ayrıntılı bir süreç sonucu ortaya çıktığını açıklamaktadır. Girişimci olmanın sihirli ve gizli bir yanı yoktur.

Kalıtımsal bir yetenek de değildir. O, öğrenilebilecek bir disiplindir.(Ses size tanıdık mı geliyor?). Drucker, modellemedeki ustalığı nedeniyle, iş dünyasındaki modern uygulamaların kurucusu olarak görülmektedir. Kenneth Blanchard ve Spencer Johnson'ın "Bir Dakikalık Yönetici" isimli kitapları; insan iletişimi ve insan ilişkilerinin basit, fakat etkili bir modelini veriyor. Bu model, ülkedeki en etkin yöneticilerden bazıları modellenerek oluşturulmuştur. Thomas J. Peters ve Robert H. Waterman Jr.'ın "Mükemmeli Arayış" isimli

32

kitapları da, Amerika'daki en başarılı şirketlerin modellerini vermektedir.

Richard Bach," Sonsuzluğa Uzanan Köprü" isimli kitabında ilişkilere değişik bir açıdan bakmanın yeni bir modelini sunmaktadır. Liste bu şekilde sürüp gitmektedir. Bu kitap da beyninizi, vücudunuzu ve diğerleriyle olan iletişiminizi, olaya katılan herkes için son derece yararlı sonuçlar üretecek şekilde, nasıl yönetebileceğinizi gösteren bir modeller serisi sunmaktadır. Bununla birlikte benim istediğim şey, sadece başarının paternlerini öğrenmekle kalmayıp; aynı zamanda kendi modellerinizi geliştirerek bunun ötesine geçmenizdir.

Bir köpeğe davranışlarını geliştirecek paternleri öğretebiliyorsanız; aynı şeyi insanlara da öğretebilirsiniz. Fakat benim size öğretmek istediğim şey; mükemmelliği bulduğunuz yerde kopyalayabilmenizi sağlayacak bir süreç, bir

çerçeve ve bir disiplini oluşturabilmenizde. Size SDP'nin en etkili paternlerinden bazılarını öğretmek istiyorum. Sizin bir modelleyici olmanızı istiyorum.

Mükemmelliği kavrayan ve onu kendisine mal eden bir kişi olmanızı İstiyorum.

Birileri sizin için sürekli olarak En Uygun Performans Teknolojilerini araştırmaktadır. Ancak, siz bunlara bağlanıp kalmayın, bütünüyle bu teknolojilere kendinizi adamayın; bunun yerine istediğiniz sonuçları üretmede yeni ve etkili yollar bulma arayışı içinde olun.

Mükemmelliği modelleyebilmek için bir dedektif, bir araştırmacı, mükemmelliği üreten tüm ipuçlarını buluncaya kadar soru sormayı sürdüren bir kişi olmalısınız.

Amerikan Kara Kuvvetleri'ndeki en iyi nişancılara tabanca atışında mükemmelliğin kesin paternlerini bularak daha iyi atışın nasıl yapılacağını öğrettim. Karete ustalarının hünerlerini, onların ne yaptıklarını ve nasıl düşündüklerini gözleyerek öğrendim. Hem profesyonel, hem de olimpiyatlara katılan amatör atletlerin performanslarını geliştirdim. Bunu, onların en iyi derecelerini elde ettiklerinde ne yaptıklarını kesin olarak modellemenin bir yolunu bularak ve sahip oldukları bu performansı nasıl harekete geçireceklerini göstererek gerçekleştirdim.

Sınırsız Güç - 3

33

Başkalarının başarılarından yapı oluşturmak, öğrenmenin temel esaslarından birisidir. Teknoloji dünyasında, mühendislikteki bir gelişme ya da bilgisayar tasarımındaki bir yenilik, doğal olarak önceki buluş ve girişimlerin bir devamıdır.

İş dünyasında da geçmişten ders almayan, deneyimlerin oluşturduğu birikimlerin gereğini yerine getiremeyen şirketler batmaya mahkûmdur.

İnsan davranışlarının dünyası, modası geçmiş kuram ve bilgilerle işlevini sürdüren ender alanlardan birisidir. Çoğumuz hâlâ nasıl davrandığımızı ve beynimizin nasıl çalıştığını anlamak için 19. yüzyılın modellerini kullanmaktayız.

Bir şeylere "çöküntü" adını veriyoruz; bekliyoruz, bekliyoruz. Sonuçta

kendimizi çöküntü içinde buluyoruz. Gerçek olan, bu terimlerin kendi kendilerini gerçekleştiren kehanetler olmasıdır. Bu kitap, istediğiniz yaşam kalitesini yaratmada kullanabileceğiniz mevcut teknolojiyi öğretir.

Bandler ve Grinder insan mükemmelliğinin herhangi bir şeklini tekrar üretebilmek için üç temel öğenin tekrar kopyalanması gerektiğini keşfettiler.

Bunlar gerçekten bizim ürettiğimiz sonuçların kalitesiyle doğrudan ilişkili olan zihin şekilleri ve fiziksel eylemlerdir. Bunları şahane bir ziyafet salonuna açılan bir kapı gibi düşünün.

Birinci kapı insanın inanç sistemini temsil eder. Kişinin inançları, nelerin mümkün olup nelerin mümkün olmadığını düşünmesi; büyük oranda, kendisinin neleri yapabileceğini ya da yapamayacağını gösterir. " Bir şeyi yapabileceğinize inanır ya da inanmazsınız, fakat her iki durumda da siz haklısınız" diye eski bir deyiş vardır. Bu bir bakıma doğrudur. Çünkü siz bir şeyi yapamayacağınıza inandığınız zaman sinir sisteminize sonucu üretme yeteneğinizi yok eden ya da sınırlayan mesajlar gönderiyorsunuz. Diğer yönden sinir sisteminize bir şeyi yapabileceğinizi söyleyen benzeşimli mesajlar gönderirseniz, onlar sonucu üretmek için beyninizi uyarır ve onu mümkün kılacak kapıları açar. Bu nedenle bir kimsenin inanç sistemini modelle-34

yebilirseniz; onun yaptığı gibi davranmaya doğru ilk adımı atmış olursunuz. Bu da benzer tipte bir sonuç üreteceksiniz demektir. İnanç sistemi dördüncü bölümde daha ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Açılması gereken ikinci kapı kişinin zihinsel dizinidir. Zihinsel dizin kişinin düşüncelerini organize etme şeklidir. Dizin şifreye benzer. Bir telefon numarasında sekiz rakam vardır; fakat istediğiniz kişiye ulaşabilmek için onları doğru sırada çevirmeniz gerekir. Aynı şey, beyin ve sinir sisteminizin sonuçları elde etmede size en çok faydayı sağlayacak olan bölgelerine ulaşmak için de geçerlidir. İletişim için de aynı şey geçerlidir. Çoğu kez farklı kişiler, farklı şifreler ve zihinsel dizinler kullandıkları için, birbirleriyle iyi iletişim kuramazlar. Şifreleri çözün ve insanların en iyi yönlerini modellemeye açılan ikinci kapıdan geçin.

Dizin konusu yedinci bölümde daha ayrıntılı olarak incelenecektir.

Üçüncü kapı fizyolojidir. Zihinle vücut bir bütünlük içindedir. Nefes alırsınız, duruşunuz, pozisyonunuz, yüz ifadeleriniz, hareketlerinizin kalitesi ve doğası

sizin fizyolojinizi nasıl kullandığınızı gösterir. Bunlar içinde bulunduğunuz durumu belirler. İçinde bulunduğunuz durum da üretebileceğiniz davranışların kalitesini ve genişliğini belirleyecektir. Fizyoloji konusu dokuzuncu bölümde incelenecektir.

Gerçekte biz her zaman modelleme yapıyoruz. Çocuk konuşmayı nasıl öğrenir?

Genç atlet deneyimliden nasıl öğrenir? İstekli bir iş adamı şirketini yapılandırmaya nasıl karar verir? İşte size iş dünyasından basit bir modelleme örneği. Bu dünyada çok para kazanan insanların izlediği yollardan birisi de, gecikme adını verdiğim yoldur. Biz bir yerde geçerli olan işin genellikle bir başka yerde de kişiyi başarıya getirebileceği koşullara sahip, uyumlu bir kültürde yaşıyoruz. Birileri Detroit'te çikolata satışında başarılı oluyorsa; Dallas'ta da çikolata satışları başarılı olabilir. Bir mesaj iletmek için Chicago'da çılgın giysiler 35

satabiliyorsanız; aynı satışı New York ya da Los Angeles'da da yapabilirsiniz.

İşlerinde başarılı olan insanlar, bir şehirde iyi işleyen bir iş bulurlar ve gecikme süresi dolmadan bu işi bir başka yerde kendileri yaparlar. Bütün yapacağınız iş, başarısı kanıtlanmış bir sistem bulup gecikme süresi dolmadan kopyalamaktır.

Elbette sistem geliştirebilerseniz daha iyi olacaktır. Bunu yapanlar, eninde sonunda başarıya ulaşacaklardır.

Dünyanın en büyük modelleyicileri Japonlardır. Japon ekonomisinin göz kamaştırıcı mucizesinin arkasında yatan nedir? Parlak buluşlar mıdır? Bazen belki. Bununla birlikte son yirmi yıldaki endüstriyel gelişmelerini izlerseniz, çok az yeni temel ürünün ya da teknolojik gelişmenin Japonlar tarafından başlatıldığını görürsünüz. Onlar, otomobilden yarı iletkenlere kadar yayılan geniş

alandan fikir ve ürünleri alarak işe başlarlar. Sonra çok titiz bir modellemeyle, bu fikir ve ürünlerin en iyi öğelerini korur, diğerlerini geliştirirler.

Dünyanın en zengin kişilerinden birisi olan Adnan Muhammet Kaşıkçı'yı düşünün. Bu zenginliği nasıl elde etti? Gayet basit. O, Rockefeller'ler, Morgan'lar gibi finansal durumları çok iyi olan insanları modelledi. Onlar hakkında bulabildiği her şeyi okudu, inançlarını inceledi ve stratejilerini modelledi. Niçin W. Mitchell sağ kalmakla yetinmeyip, bir insanın başına gelebilecek en umut kırıcı deneyimden sonra başarılı olmuştur? O hastanede

iken arkadaşları kendisine çok büyük engelleri aşma başarısını gösteren insanları anlatan yazıları okudular. O, mümkün olanın modelini kurdu. Pozitif modeller Mitchell'in başına gelen negatif deneyimlerden daha güçlüdür. Başarılı olanlarla başarısız olanlar arasındaki fark, yaşam deneyimleriyle, sahip oldukları kaynaklara bakış açılarından gelmektedir.

Aynı modelleme süreciyle hem kendim, hem de başkaları için hemen sonuçlara ulaşmaya başladım. Kısa sürede çok iyi sonuçlar veren diğer eylem ve düşünce paternlerini araştırmaya devam ettim. Birleştirilmiş bu paternlere de En Uygun Per-36

formans Teknolojileri adını verdim. Bu kitabın gövdesini bu stratejiler oluşturuyor. Fakat ben bazı şeylerin biraz daha açık olmasını istiyorum. Benim amacım, sizin sadece tanımladığım paternlerle yetinmemenizdir. Kendi paternlerinizi ve stratejilerinizi geliştirmelisiniz. John Grinder bana bir şeye asla çok fazla inanmamayı öğretti. Bir şeye çok inanırsanız, onun işe yaramayacağı bir yer mutlaka olacaktır. SDP güçlü bir araçtır, fakat sadece bir araçtır. Kendi yaklaşımlarınızı, görüşünüzü, stratejinizi geliştirmek için onu kullanabilirsiniz. Bir stratejinin her zaman işe yarayabileceğini söylemek mümkün değildir.

Modelleme yeni bir şey değildir. Bütün büyük keşifler, yeni bir şeyler bulabilmek için diğerlerinin keşiflerini modellemişlerdir. Her çocuk çevresindeki dünyayı modeller.

Buradaki sorun, çoğumuzun felaket derecesinde kötü ve belirli bir hedefe yönelik olmayan modeller kurmamızdır. Rasgele ondan bir parça şundan bir parça okuyoruz ve çok önemli olan bir özelliği kaçırıyoruz. Burada iyi bir şeyi, öbür tarafta kötü bir şeyi modelliyoruz. Biz beğendiğimiz birilerini modelliyoruz, fakat gerçekte onun neyi, nasıl yaptığını tam olarak bilmiyoruz.

"Hazırlıklı olarak fırsatla karşılaşmak, şans dediğimiz sıçrama tahtasıdır."

— Anthony Robbins

Daha kesin ve bilinçli bir modellemeyi anlatan bir kitapla karşılaştığınızı düşünün. Bu, size yaşantınızda sürekli olarak yaptığınız bir konuda bilinçli olma şansı verecektir.

Çevreniz çok önemli kaynak ve stratejilerle doludur. Ben, sizin harika sonuçları yaratan eylem tipleri ve paternlerinin sürekli bilincinde olan bir modelleyici gibi

düşünmeye başlamanızı istiyorum. Birileri harika şeyler yapabiliyorsa, hemen aklımı

37

za, "O bu sonucu nasıl yarattı?" sorusu gelmelidir. Ben, sizden sihirliymiş gibi gelen her şey için, mükemmelliği sürekli aramanızı ve istediğiniz anda aynı sonuçları üretebilmeniz için, onların nasıl üretildiğini öğrenmenizi bekliyorum.

Bundan sonra yaşamın değişen koşullarında, yanıtlarımızı nelerin belirlediğini açıklamaya çalışacağım. Çalışmamızı sürdürelim.

38

BÖLÜM: 3

Durumun Gücü

"İyiliği, hastalığı, sefaleti, mutluluğu, zenginliği, fakirliği yapan; zihindir."

--Edmund Spencer

HİÇ hata yapmayacağınıza inandığınız ve kendinizi fevkalade iyi hissettiğiniz zamanlar olmadı mı? O zaman her şey yolunda değil miydi? Bu, her topu çizginin hemen içine düşürdüğünüz bir tenis maçı ya da tüm sorulara çok iyi cevaplar verdiğiniz bir iş toplantısı olabilir. Daha önce yapabileceğinizi hayal bile etmediğiniz harikulade güzel bir şeyler yaptığınız anlar ya da tam tersine her şeyin kötü gittiği anlarınız olmuştur. Bazı günler hiçbir şey yolunda gitmez.

Kolayca yapabildiğiniz işleri karıştırır, her adımınızı yanlış atarsınız.

Siz aynı kişi olduğunuza göre, aradaki farkı yaratan nedir? Kullanabileceğiniz kaynaklar değişmediğine göre; niçin bazen her şeyi yanlış yapıyorsunuz ve bir başka zaman herşeyi fevkalade iyi yapıyorsunuz? Niçin en iyi sporcular bile bazen çok kötü sonuçlar alıyorlar?

Fark, içinde bulunduğunuz sinirsel fizyolojik durumdur.

39

Gücünüzü en iyi şekilde kullanabileceğiniz; güven, sevgi, zindelik, neşeli olma, coşkunculuk ve inanç gibi durumlar vardır. Şaşırma, korku, endişe, çöküntü, üzüntü, hüsrân gibi bizi güçsüz kılan durumlar da vardır. Hepimiz bu iyi ve kötü durumları yaşamışızdır. Bir lokantaya gittiğinizde garsonun burnundan soluyarak "Ne istiyorsunuz?" dediği olmuştur. O garsonun her zaman öyle mi konuştuğunu sanıyorsunuz? Evet, güç yaşam koşulları nedeniyle bu da mümkündür. Fakat daha büyük bir olasılıkla, o gün çok sayıda masayla ilgilenerek yorulmuş ya da birkaç müşterinin çok kötü davranışıyla yıkılmış

olabilir. O kötü bir insan değildir, sadece korkunç bir beceriksiz durum içindedir.

Onun durumunu değiştirirseniz, davranışlarını da değiştirebilirsiniz.

Değişikliği anlamada ve mükemmelliğe ulaşmada durumun anlaşılması temeldir. Davranışlarımız, içinde bulunduğumuz durumun sonucudur. Sahip olduğumuz kaynaklarla en iyisini yapmaya çalışırız; fakat bazen kendimizi beceriksiz durumun içinde buluruz. Yaşamında daha sonra duyduğunda reddettiğim ya da utandığım işler ve sözler olmuştur. Aynı şeyler sizin de başınıza gelmiş olabilir. Birilerinin size kötü davrandığı anları hatırlayın. Bu nedenle, kızgınlık yerine sevecen bir duygu yaratın. Her şeyin ötesinde, sırça köşkte yaşayanlar taş atmamalıdır. Garson ya da diğerleri, sadece davranışları değildir. Buradaki anahtar görevi, durumlarımız ve dolayısıyla davranışlarımız yüklenecektir. Kendinizi dinamik, becerikli, enerji dolu ve başaracağınızdan emin hissederseniz, neler yapabilirsiniz? Güzel, o halde yapabilirsiniz.

Bu kitabı bitirdiğinizde, kendinizi en becerikli ve güçlü duruma sokmayı ve istediğinizde güçsüz durumdan kurtulmayı öğreneceksiniz. Güçlü olmanın temelinde eyleme geçmenin yattığını unutmayın. Benim amacım; arzulu, benzeşimli,

kendinizi

vermenizi

sağlayacak

bu

durumların

nasıl

kullanılabileceğini sizlerle paylaşmaktır. Bu bölümde durumların ne olduğunu ve
40

nasıl çalıştığını göreceğiz. Bize hizmet etmeleri için onları nasıl kontrol
edeceğimizi öğreneceğiz.

Durum, içimizde oluşan milyonlarca sinirsel mantık sürecinin toplamı ya da diğer bir anlatımla, herhangi bir andaki deneyimlerimizin toplamı olarak tanımlanabilir. Birçok durum bilinçli olarak herhangi bir müdahalemiz olmadan gerçekleşir. Bir şeyler görürüz ve ona tepki olarak bir durumun içine gireriz. Bu durum becerikli, yararlı olabileceği gibi beceriksiz ve sınırlayıcı da olabilir; fakat birçoğumuz onu kontrol etmek için herhangi bir şey yapmayız. Amaçlarına ulaşanlarla ulaşamayanlar arasındaki fark, kendilerini destekleyici duruma sokabilmekle sokamamaktan kaynaklanmaktadır.

Hemen her konuda insanlar gerçekleşmesi kolay bir durum isterler. Hayatta istediğiniz şeylerin bir listesini yapın. Sevgi istiyor musunuz? Güzel. Sevgi, çevreden gelen belirli bir uyarıcıya bağlı olarak; kendimize gönderdiğimiz ya da hissettiğimiz bir duygu, bir his, bir durumdur. Güven? Saygı? Bu durumların hepsini biz kendi içimizde yaratıyoruz. Belki siz para istiyorsunuz. Güzel o halde merhum meşhurların resimleriyle süslü, küçük, yeşil kağıt parçalarına sahip olmakla ilgilenmeyin. Sevgi, güven, özgürlük gibi size yardımcı olacağını düşündüğünüz herhangi bir durumu temsil edecek parayı isteyebilirsiniz. Bu nedenle anahtar; sevgidir, neşedir, kendinizi yönlendirebilmekten doğan güçtür, kendinizi nasıl yönlendirebileceğinizi ve durumlarınızı nasıl yöneteceğinizi bilmektir.

Hayatta istediğiniz sonuçları almanın ve durumunuzu yönlendirmenin ilk anahtarı, beyninizi etkin olarak çalıştırmayı öğrenmektir. Bunun için beynin nasıl çalıştığını biraz bilmek gerekir. Öncelikle durumu neyin yarattığı bilinmelidir. Yüzyıllardır insanlar durumlarını ve dolayısıyla yaşamlarını değiştiren yollara büyülenmişlerdir. Bu nedenle oruç, ilaç, ayin, müzik, seks, yiyecek, hipnoz ve ilahi söylemek gibi girişimlerde bulunmaktadır. Bunların hepsinin yararları ve sınırlamaları vardır. Bununla birlikte şimdi onlar kadar güçlü ve birçok durumda

onlardan daha hızlı ve kesin olan, oldukça basit yollar öğreneceksiniz.

Bütün davranışlarımız, içinde bulunduğumuz durumun bir sonucuysa; becerikli durumdayken beceriksiz duruma göre çok farklı iletişim ve davranışlarda bulunabiliriz. Peki içinde bulunduğumuz durumu ne yaratmaktadır? Bir durumun iki ana ögesi vardır. Birincisi iç temsilimiz, ikincisiyse fizyolojimiz ve onu kullanma şeklimizdir. Mevcut koşullar hakkında kendinize neyi nasıl söylediğiniz kadar, istediğiniz davranışı ve durumu yaratmak için neyi nasıl görüntülediğiniz de önemlidir. Örneğin eve söz verdiğinden geç geldiğinde eşinize, erkek ya da kız arkadaşınıza nasıl davranmaktasınız? Sevdığınız insanın dönüşündeki davranış şekliniz, büyük ölçüde içinde bulunduğunuz duruma ve gecikmeyle ilgili olarak, zihninizde temsil ettiğiniz nedene bağlı olacaktır.

İlgilendiğiniz kişinin bir kaza geçirdiğini, feci bir şekilde öldüğünü ya da hastaneye kaldırıldığını saatlerdir kendi kendinize görüntülüyorsanız; kapıdan girerken sağ görmenin sevinciyle ya da ne olduğunu sorarak ona sarılabilirsiniz.

Bu davranışlar ilgili durumdan kaynaklanır. Bununla birlikte sevdiğiniz insanı gizli ilişkiler içinde görüntülerseniz ya da kendi kendinize bu kişinin size ilgi göstermediğini ve hislerinize önem vermediğini tekrarlarsanız; onu kapıdan içeri girerken, içinde bulunduğunuz durumun gereği olarak çok farklı bir şekilde karşılırsınız. Davranışınızın şekli, bütünüyle içinde bulunduğunuz his durumuna bağlıdır.

Bazı kişiler tedirgin ve kızgın bir durum içindeyken; aynı olaylara diğerlerinin ilgisiz bir tavır takınmalarının nedeni nedir? Burada çok sayıda etmen vardır. Biz anne-babamızın ya da diğer rol modellerinin bu tür deneyimlerini modellemiştir. Örneğin babanız eve geç kaldığında annenizin devamlı meraklanması, sizin de benzer olayları meraklanacak şekilde temsil etmenize neden olabilir. Anneniz, babanıza güvenemeyeceğini size anlatmışsa; siz de aynı paternleri modellemiş olabilirsiniz. Bir kişi hakkındaki temsillerimizi ve davranışlarımızı; inançları-

42

mız, tutumlarımız, değerlerimiz ve geçmişte onunla ilgili olarak edindiğimiz deneyimler etkiler.

Dünyayı algılamamızı ve temsilimizi etkileyen önemli bir faktör daha vardır. O

da fizyolojimizin durumu ve onu kullanma şeklimizdir. Kaslarımızın gerilimi, yediklerimiz, nefes alışımız, duruşumuz, genel olarak bio-kimyasal işlevimizin düzeyi üzerinde; durumumuzun çok büyük etkisi vardır. İç temsilimiz ve fizyolojimiz sibernetik çevrim içinde birlikte çalışırlar. Birini etkileyen herhangi bir şey otomatik olarak diğerini de etkileyecektir. Bu nedenle durumu değiştirmek, iç temsil ve fizyolojiyi de değiştirmek demektir. Seveninizin, eşinizin,

çocuğunuzun

evde

olduğunu

düşündüğünüzde

becerikli

durumdasınızdır. Fakat siz onları muhtemelen trafikte sıkışıp kalmış olarak algı-

layacaksınız. Bununla birlikte çeşitli nedenlerden ötürü kaslarınız; fizyolojik olarak çok gerilimli, çok yorgun, ıstırap çekiyor ya da kan şekeriniz çok düşmüş

olabilir. Bu durumlarda negatif hislerinizi kuvvetlendirecek şekilde kendinizi temsil etme eğilimine girersiniz. Fiziksel olarak kendinizi zinde ve canlı hissetti-

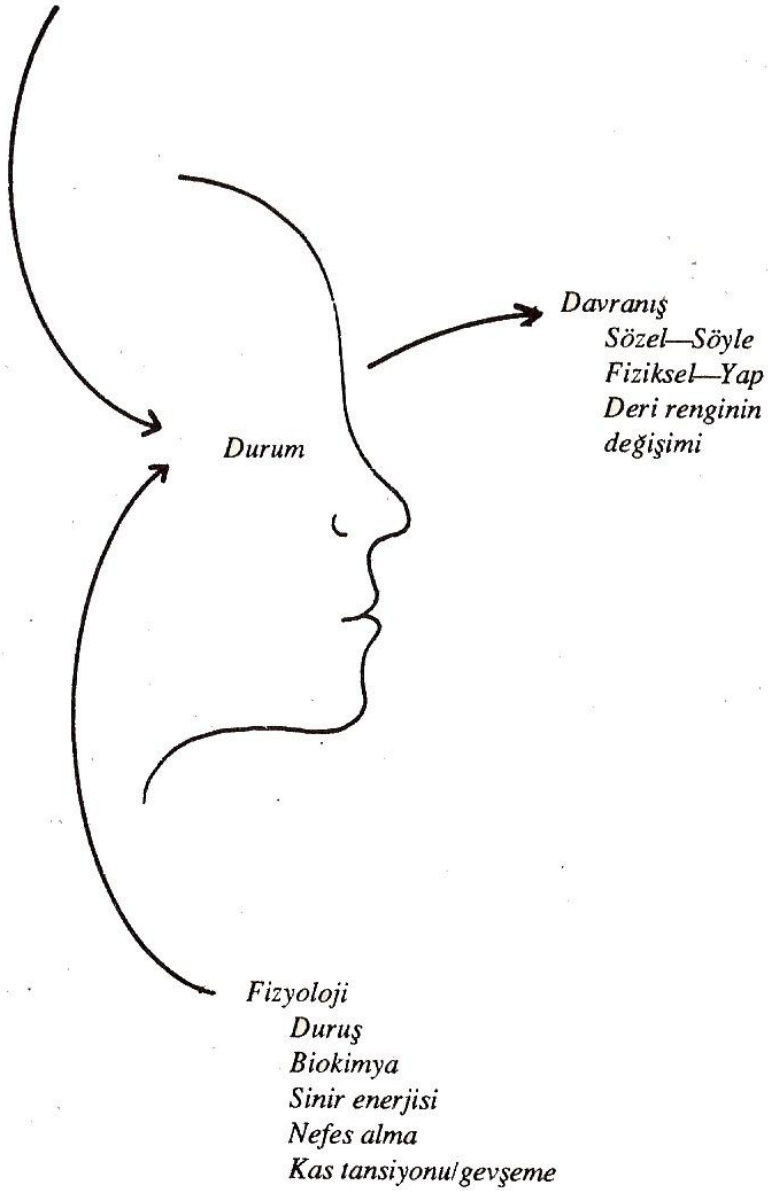
ğiniz zamanları düşünün. O zaman dünyayı yorgun olduğunuz zamandan daha farklı algılamıyor musunuz? İçinde bulunduğunuz fizyolojik durum, temsil şeklinizi ve dünya ile ilgili deneyiminizi gerçekten değiştirecektir. Nesneleri zor ya da rahatsız edici olarak algıladığımızda, vücudumuz bu duruma uymuyor mu? Bu nedenle içinde bulunduğumuz durumu yaratmak için iç temsil ve fizyoloji birbirleriyle sürekli etkileşim içindedir. İçinde bulunduğumuz durum da davranışlarımızın tipini belirler. Bu nedenle iç temsillerimizi ve fizyolojimizi kontrol etmeli ve bilinçli bir şekilde yönlendirmeliyiz. Herhangi bir anda durumunuzu %100 kontrol edebildiğinizi hayal edin.

DURUM VE DAVRANIŞLARIMIZI NASIL YARATIRIZ

İç temsiller

Zihnimize neyi, nasıl görüntüleriz.

Zihnimize neyi, nasıl söyler ve işitiriz.



Yaşam deneyimimizi yönlendirmeden önce, nasıl deneyim edindiğimizi anlamalıyız. Bir memeli olarak insan; çevresiyle ilgili bilgileri özel alıcı ve duyu organlarıyla alır ve temsil eder. Tat alma, koklama, görme, işitme ve dokunma olmak üzere beş duyu organımız vardır. Başlıca davranışlarımızı etkileyen kararların çoğunu sadece görme, işitme ve dokunma organlarını kullanarak veririz.

Bu özel alıcılar dış uyarıcıları beyne iletirler. Genelleme, bozulma ve saptırma süreçlerinden sonra beyin bu sinyalleri alır ve süzerek iç temsilimize yollar.

Bu nedenle iç temsiline, olay hakkındaki deneyiminiz; kesin olarak gerçeği yansıtmaz. O, daha çok kişisel iç temsilimizin tekrar sunulmasıdır. Kişilerin bilinçli zihni, kendisine gönderilen sinyallerin hepsini kullanamaz. Bilinçli olarak kulak titremesinden, sağ elinizin küçük parmağındaki kan basıncına kadar binlerce uyarıcıyı almak zorunda kalsanız; muhtemelen tam bir deli olursunuz.

Bu nedenle beyin ihtiyaç duyduğu ya da ileride ihtiyaç duyacağını umduğu bilgileri süzer, depolar ve geri kalanını siler.

Süzgeçleme süreci, kişi algılamasının çok büyük bir aralıkta çalıştığını açıklar.

Aynı trafik kazasını iki kişi görebilir, fakat her ikisi de onu çok farklı şekilde anlatır. Birisi gördüklerine, diğeri işittiklerine önem verebilir. Onlar farklı açılardan bakarlar. İlk planda, algılama sürecinin başında fizyolojileri birbirinden farklıdır. Birisinin görme yeteneği tam iken, diğerrinin fizyolojik kaynakları genel olarak zayıf olabilir. Belki biri daha önce kendisi kaza geçirmiş ve halen belleğinde o kazanın canlı temsillerini taşıyor olabilir. Durum ne olursa olsun, her ikisinin de aynı olayla ilgili temsilleri çok farklı olacaktır. Onlar bu algı-

lamaları ve iç temsilleri gelecekteki deneyimlerinin yeni süzgeçleri olarak depolamaya devam edeceklerdir.

"Harita, bölge değildir" diye SDP'de kullanılan önemli bir kavram vardır. Bilim ve Ruh Sağlığı dergisinde Alfred Korzybski'nin işaret ettiği gibi,"Haritanın önemli karakteristiklerine

dikkat edilmelidir. Bir harita temsil ettiği bölgenin kendisi değildir. Fakat doğru yapılmışsa bölgeyle benzer bir yapıya sahiptir ki, bu da haritanın sağladığı faydadır." Bunun kişiler için anlamı, iç temsillerinin kesin olarak bir olaydan alınmamasıdır. Kişisel inançlardan, değerlerden, tutumlardan metaprogram denilen bir şey aracılığıyla süzgeçlenmesi sadece bir yorumdur. Belki Einstein,

"Bilgi ve gerçek dünyasında kendisini yargıç olarak görenler, tanrıların gülüşüyle cezalandırılırlar", sözünü bunun için söylemiştir.

Nesnelerin gerçekte ne olduğunu bilmiyoruz; sadece onları nasıl temsil ettiğimizi biliyoruz. O halde onları bizi sınırlayacak şekilde temsil etmek yerine, niçin güçlendirecek şekilde temsil etmeyelim? Bu işi başarıyla yapmanın anahtarı, kişi için en güçlü durumu tutarlı bir biçimde temsil etmek diye tanımlayabileceğimiz bellek yönetimidir. Herhangi bir deneyimde yoğunla-

şabileceğiniz çok fazla şey vardır. En başarılı insan bile kötü şeyleri düşünebilir ve kendisini çöküntü, kızgınlık ya da karmaşa durumuna sokabilir ya da bütünüyle yaşamın yararlı yönleri üzerinde yoğunlaşabilir. Koşullar ne kadar kötü olursa olsun, onu kendinizi güçlendirecek yönde temsil edebilirsiniz.

Başarılı kişiler tutarlı bir biçimde en becerikli durumlarına ulaşabilme yeteneğine sahiptirler. Başaranlarla başaramayanlar arasındaki fark bu mudur?

W. Mitchell'i tekrar düşünün. Onun dikkate aldığı şeyler, başına gelenler değildi.

Önemli olan onun olanları temsil ediş şekliydi. Feci şekilde yanmasını ve felç olmasını bir kenara bırakarak, kendisini becerikli duruma sokacak bir yol buldu.

Hiçbir şeyin aslında iyi ya da kötü olmadığını unutmayın. Değer, kendimiz için onu temsil etme şeklimizdir. Nesneleri; bizi olumlu duruma sokacak şekilde de olumsuz duruma sokacak şekilde de temsil edebiliriz. Güçlü olduğunuz bir anınızı düşünmek için biraz zaman ayırın.

Ateş yürüyüşünde yaptığımız budur, kitabı bir kenara bırakıp kızgın kömürler üzerinde yürümeniz istense; bu isteğe uyacağınızı sanmam. O, yapabileceğinize inandığınız bir şey değil-46

dir yada bu deneyimle ilişkilendirebileceğiniz becerikli durum ve hislere sahip değilsinizdir. Bu nedenle böyle bir istekte bulunduğunda, muhtemelen bu eylemi yapmanızı destekleyecek bir durumun içine giremeyeceksiniz.

Ateş yürüyüşü, kişilere kendilerini güçlendirecek, korku ve diğer kısıtlayıcı faktörlere rağmen eyleme geçebilecek ve sonuçlar üretebilecek şekilde durum ve davranışlarını nasıl değiştireceklerini öğretir. Şimdi ateş üzerinde yürüyenler, ilk geldiklerinde bu işin imkansız olduğunu düşünenlerdir. Fakat onlar fizyolojilerinin ve iç temsillerinin nasıl değiştirileceğini öğrendiler. Ne yapabileceklerine ilişkin iç temsillerini değiştirince; ateş üzerinde yürümek korkunç bir şey iken, yapabileceklerinden emin oldukları bir olay haline dönüştü. Şimdi onlar kendilerini bütünüyle becerikli duruma sokabilmekte ve daha önce yapılmasını imkansız gördükleri eylem ve sonuçları üretebilir duruma geçebilmektedirler.

Ateş yürüyüşü, kişilerin mümkünün yeni bir iç temsilini oluşturmalarına yardım eder. Bir işin yapılması imkânsız gibi görünüyorsa; bu sadece onların zihinlerinde oluşturdukları bir kısıtlamadır. Peki, diğer imkansızlar da yapılması mümkün olan şeyler midir? Durumun gücü hakkında yapılacak işlerden biri konuşmak, diğeri ise onu denemektir. Ateş yürüşüyle yapılan iş, denemedir.

Yürüyüş, inanç ve olabilirlik için yeni bir model sağlar. Model de daha önce mümkün olarak düşündüklerinden daha çoğunu ve iyisini yapma yeteneği ve yaşamlarının daha iyi olmasını sağlamaya ilişkin yeni bir iç his ya da durum yaratacaktır. Bu, onlara davranışlarının içinde bulundukları durumun bir sonucu olarak ortaya çıktığını açık bir şekilde gösterir. Bir an için temsil ve deneyimlerinde birkaç değişiklik yaparak eyleme geçirecek gerekli güven duygusuna ulaşırlar. Bunu gerçekleştirmenin birçok yolu vardır. Ateş yürüyüşü, dramatik ve kimsenin unutamayacağı kadar eğlenceli yollardan birisidir.

İstedığınız sonuçları üretebilmenin sırrı, nesneleri sizi becerikli duruma sokacak şekilde temsil etmenizdir. Böylece istedi

47

ğiniz sonuçları yaratacak tip ve kalitedeki eylemleri yapma gücünü kazanırsınız.

Bunu yapamamanın sizi götüreceği yer, genellikle istediklerinizi gerçekleştirme girişiminde bile başarısız olmanız ya da en iyi ihtimalle zayıf, gönülsüz girişimlerin yaratacağı sonuçları kabullenmek olacaktır. Size, "Haydi, ateşte yü-

rüyelim" dersem; kelimeler ve vücut diliyle ürettiğim uyarıcılar beyninize ulaşacaktır ki, temsil burada oluşturulur. İnsanları burunlarına takılmış

halkalarla korkunç bir dini ayinde ya da işkence direğinde yanarken görüntülerseniz; iyi bir durumda olmayacaksınız demektir. Kendi temsilinizi yapıyor gibi oluştursanız; durumunuz daha da kötü olacaktır.

Bununla birlikte insanları tempo tutarken, dans ederken, kutlama yaparken görüntüler, bütünüyle zevk ve heyecandan oluşan bir manzara görürseniz; çok farklı bir durumda olursunuz. Sağlıklı, neşeli bir temsilinizi görür, "Ben bunu mutlaka yaparım" der ve vücudunuzu bütünüyle güven duygusuna yönlendirirseniz; bu sinirsel sinyaller sizi eyleme ve yürüyüşe geçirecek en uygun duruma sokacaktır.

Aynı olay yaşandaki her şey için geçerlidir. Nesneleri işe yaramayacakmış gibi temsil edersek; onlar gerçekten bir işe yaramayacaktır. Nesnelerin işe yarayacak şekilde temsillerini oluştursak; olumlu sonuçları üretmede bize destek sağlayacak durumları elde etmek için gerekli iç kaynakları yaratırız. Bir Ted Turner, bir Lee Iacocca, bir W. Mitchell ve diğerleri arasındaki fark; onların dünyayı gerçekten en çok arzuladıkları sonuçları elde edebilecekleri yer olarak temsil etmeleridir. En iyi durumda olsak bile, her zaman istediğimiz sonuçları üretemeyeceğimiz açıktır. Fakat uygun bir durum yarattığımızda; tüm kaynaklarımızı etkin bir şekilde kullanabilmemiz için mümkün en uygun olasılığı yaratırız.

Davranışlarımızın kaynaklandığı durumu yaratmak için, iç temsillerimiz ve fizyolojimiz birlikte çalışıyorsa; bu durumun içindeyken ürettiğimiz özel davranışları belirleyen nedir? Sevgi durumunda olan iki kişiden biri sizi kucaklarken, diğeri sadece

48

sevdiğini söyleyebilir. Cevap, "Bir duruma girdiğimizde beynimiz olası davranış seçeneklerine ulaşacaktır," şeklindedir, seçenek sayısı da dünya modellerimiz tarafından belirlenir. Bazı kişiler kızdıklarında nasıl tepki göstereceklerine ilişkin tek bir ana modele sahiptirler. Onun için ana-babalarını seyrederek, öğrendikleri gibi azarlarlar. Ya da gelecekte nasıl tepki göstereceklerini belleklerine yerleştirebilmek için, istediklerini elde etmiş gibi görünerek bir şeyler yapmaya çalışabilirler.

Çevremizi nasıl algıladığımızı dünyaya ilişkin görüş ve modellerimiz belirler.

Tanıdığımız kişilerden, kitaplardan, filmlerden, televizyondan dünyaya ilişkin bir imaj oluşturur ve dünyada nelerin mümkün olduğunu belirleriz. W. Mitchell hikâyesinde; onun yaşamını şekillendiren olay, çocukken tanıdığı felçli bir adamın yaşamını bir zafere dönüştürmesine ilişkin anısıdır. Böylece Mitchell, kendisini başarılı olmaktan hiçbir şeyin alıkoyamayacağı şekilde temsil etmesine yardımcı olan bir modele sahip oldu.

Bir kişiyi modellerken yapmamız gereken şey, onun etkin eylemlerde bulunacak şekilde, dünyayı temsil etmesine neden olan özel inançlarını bulmaktır. Dünya deneyimlerini kendi kendilerine nasıl temsil ettiklerini tam olarak bulmalıyız.

Zihinlerinde görsel olarak ne yapıyorlar? Ne söylüyorlar? Ne hissediyorlar? Biz de vücutlarımızda aynı mesajları üretirsek; benzer sonuçları üretebiliriz.

Modelleme uğraşısı budur.

Yaşamın değişmeyen gerçeklerinden birisi de sürekli olarak sonuçların üretilmesidir. Bilinçli olarak hangi sonuçları üreteceğinize karar vermez ve nesneleri bir konuşma, bir televizyon gösterisi, vb. bazı dış tetikleyicilere göre temsil ederseniz; size yardımcı dokunmayacak davranışları üretebilirsiniz. Yaşam bir nehre benzer. Nehir bir yöne doğru akar ve siz daha önceden belirlediğiniz bir yöne doğru gitmek için bilinçli, ayrıntılı eylemlerde bulunmuyorsanız; nehrin varlığı sizi memnun edebilir. istediğiniz sonuçların zihinsel ve fizyolojik tohumlarını ekmezseniz; yabancı otlar kendiliğinden büyüyecektir. Zihinlerini Sımsız Güç-4

49

zi ve durumlarınızı bilinçli olarak yönlendirmezseniz; çevreniz gelişi güzel olarak istenmeyen durumlar yaratabilir. Elde edilen sonuçlar çok kötü olabilir. Bu nedenle kendi kendimize nesneleri tutarlı bir şekilde temsil edip etmediğimizi öğrenmek için, her gün zihnimizin kapısında bekçilik yapmamız gerekir. Bah-

çemizdeki yabancı otları her gün temizlemeliyiz.

İstenmeyen durumda bulunmanın en güçlü örneklerinden biri de, uçan Wallenda'lardan, Kari Wallenda'nın öyküsüdür. O başarısızlığı hiç düşünmeden yıllarca büyük bir başarıyla havada cambazlık gösterileri yaptı. Zihninde düşme kavramının yeri yoktu. Birdenbire, eşine kendisini düşerken gördüğünden söz

etmeye başladı. İlk kez kendi kendisine düşme temsili yapmaya başladı. Bu konuşmadan üç ay sonra düşerek öldü. Bazıları olanların bir uyarı olduğunu söyleyecektir. Bir diğer bakış açısına göre ise, düşme davranışını destekleyecek durumu yaratacak tutarlı bir temsili ve sinyali sinir sistemine göndermiş ve sonunda onu gerçekleştirmiştir. Bu olay niçin istemediklerimizin değil de istediklerimizin üzerinde yoğunlaşmamız gerektiğinin önemini gösterir.

Yaşamınızda tüm kötü şeyler, istemediğiniz nesneler ya da olası sorunlar üzerinde sürekli olarak yoğunlaşırsanız; bu tip davranış ve sonuçları destekleyecek bir duruma girersiniz. Örneğin, siz kıskanç biri misiniz? Hayır, değilsiniz. Geçmişte kıskanç durumlar üretmiş olabilir ve bu durumdan kaynaklanan davranışlar göstermiş olabilirsiniz. Bununla birlikte siz bu davranışların gösterdiği gibi değilsiniz. Hakkınızda bu tür genellemeler yaparak gelecekte sizin davranışlarınızı yönlendirecek ve yönetecek bir inanç yaratırsınız. Davranışlarınızın, durumunuzu, durumunuzun da fizyolojinizin ve iç temsilinizin bir sonucu olduğunu unutmayın. Hem fizyolojinizi hem de iç temsilinizi değiştirmeniz bir an meselesidir. Geçmişte kıskanç olmuşsanız; basit olarak nesneleri kıskançlık durumu yaratacak şekilde temsil etmişsiniz demektir.

Şimdi nesneleri yeni bir şekilde temsil edebilir ve bu temsille ilgili yeni durum ve davranışlar ürete-

bilirsiniz. Nesneleri çok değişik biçimlerde temsil edebileceğinizi unutmayın.

Seven kimsenin sizi aldattığını temsil ederseniz; kısa bir süre sonra kendinizi öfke ve kızgınlık durumu içinde bulursunuz. Bunun gerçek olduğunu gösteren hiçbir delilin olmadığını unutmayın. Siz o deneyimi vücudunuza gerçekmiş gibi verirsiniz ve sevdiğiniz kimse eve geldiğinde, şüpheli ya da kızgın olursunuz. Bu durumda sevdiğiniz kimseye nasıl davranırsınız? Genellikle iyi davranmazsınız.

Küfredebilir, saldırabilir, sataşabilir ya da sadece içinize atabilir ve ileride misilleme yaratacak davranışlarda kullanabilirsiniz.

Sevdiğiniz kimsenin hiçbir şey yapmamış olabileceğini unutmayın. Fakat siz böyle bir durumu yaratacak davranış üretirseniz; sevdiğiniz kimse muhtemelen aklınızdan geçeni, birileriyle yapacaktır. Negatif görüntüleri değiştirebilir ve yerine sevdiğiniz kişinin eve gelmek için çok çalıştığı hayalini yerleştirebilirsiniz.

Bu yeni görüntüleme süreci, sevdiğiniz eve geldiğinde sizi olumlu bir duruma

sokacak; daha sevecen, arzulu bir şekilde yaklaşıncaya, onun da sizinle birlikte olma isteği artacaktır. Seven kimse bazı zamanlarda sizin görüntülediğiniz işi yapıyor olabilir, fakat emin oluncaya kadar niçin bir çok duyguyu boş yere harcayacaksınız? Çok büyük olasılıkla bu işin gerçekleşme ihtimali zayıftır; fakat, hem kendiniz hem de onun için her türlü acıyı yarattığınız gerçektir. Niçin böyle davranıyoruz?

"Her eylemin atası düşüncedir."

— Ralph Waldo Emerson

Kendimizle olan iletişimimizi kontrol eder ve ne istediğimize ilişkin görsel, işitsel ve dokunsal sinyaller üretirsek başarı şansı olmayan ya da çok kısıtlı durumlarda bile tutarlı bir şekilde çok olumlu sonuçlar üretebiliriz. En güçlü ve etkileyici yöne

51

ticiler, antrenörler, ana-babalar, güdüleyiciler yaşam çevrelerini; ümitsiz görünen dış uyarılara rağmen, sinir sistemine başarı sinyali gönderecek şekilde hem kendileri hem de diğerlerine temsil ettirebilenlerdir. Onlar kendilerini ve diğerlerini; başarıya ulaşınca kadar eylemi sürdürebilmek için bütünüyle becerikli durumda tutarlar. Muhtemelen Mel Fisher hakkında bir şeyler duymuşsunuzdur. O, on yedi yıl deniz altında gömülü hazineyi arayan ve sonunda 400 milyon Dolarlık altın ve gümüş sikkeleri bulan adamdır. Onunla ilgili bir makalede; adamlarından birisine neden bu kadar uzun süre bekledikleri soruluyordu. O da "Mel'in herkesi heyecanlı durumda tutma yeteneği var."

şeklinde cevap vermişti. Her gün Fisher kendi kendine ve ekibine, "Bugün bulacağız." ve günün sonunda, "Yarın bulacağız." diyordu. Fakat sadece söylemek yeterli değildi. O; ses tonuyla, zihnindeki görüntülerle, hisleriyle benzeşimli olarak söylüyordu. Her gün kendisini, başarıya ulaşınca kadar eyleme devam ettirecek bir duruma sokuyordu. Bu, asıl başarı formülünün klasik bir örneğidir. Sonucunu biliyordu. Eyleme geçti. Çalışmalarından öğrendi ve başarılı oluncaya kadar bir şeyler denemeye devam etti.

Bildiğim en iyi güdüleyicilerden birisi de Hawaü Üniversitesi'nin Amerikan futbolu takımının antrenörü olan Dick Tomey'dir. Dick kişilerin iç temsillerinin performanslarını gerçekten etkilediğini bilir. Bir keresinde takımı, Wyoming Üniversitesi'yle yapılan maçta tüm hatlarıyla dökülüyordu, ilk yarının sonucu

22-0 idi ve takım tanınmayacak durumdaydı.

Devre arasında oyuncular soyunma odasına geldiklerinde, hangi durumda olduklarını tasawur edebilirsiniz. Tomey bitkin ifadeli, eğik başlı oyuncularına teker teker baktı ve onların durumlarını değıştirmedikçe ikinci yarıda da hiçbir varlık gösteremeyecekleri gerçeğini farkettil. İçinde bulundukları fizyoloji nedeniyle; duygusal olarak hata girdabının içine düşmüşlerdi ve onları bu durumdan

kurtarmadıkça,

başarmak

için

gerekli

kaynaklara sahip

olamayacaklardı.

52

Dick yıllardır toplamakta olduğu makalelerden oluşan bir posteri oyuncularına gösterdi. Makaleler benzer durumda hatta daha kötü durumda olup da maçı kazanan takımlarla ilgiliydi. Oyuncularına bu makaleleri okuyarak yeni bir inanç oluşturmayı başardı. Bu inanç da (iç temsil) yeni bir sinirsel-fizyolojik durum yaratarak oyuncuları eski durumlarına getirdi. Sonra ne mi oldu? İkinci yarıda Wyoming takımını sahadan sildiler ve maçı 27-22 aldılar. Bunu başardılar; çünkü, Dick onların iç temsillerini yani neyin mümkün olduğu konusundaki inançlarını değıştirdi.

Bir gün "Bir Dakikalık Yönetici" isimli kitabın yazarlarından Ken Blanchard'la uçakta beraberdik. Golf Digest dergisine yazdığı "Bir Dakikalık Golfcü"

makalesini henüz bitirmişti. ABD' nin en ünlü golf hocalarından birisiyle çalışarak, golftteki derecesini geliştirmişti. "Bütün yararlı ayrıntıları öğrendim; fakat hepsini hatırlamakta güçlük çekiyorum," dedi. Ben de ayrıntıları el yordamıyla yapmak zorunda olmadığını söyledim. Bunun yerine topa mükemmel vuruş yaptığı bir anı olup olmadığını sordum. "Elbette var.", diye

cevap verdi. Böyle vuruşları ara sıra tekrarlayıp tekrarlayamadığımı sordum.

"Elbette ara sıra mükemmel vuruşlar yapıyorum," dedi.-Sonra O'na bilinç altına yerleşmiş olan kaynakları organize etmenin özel bir yolunu ya da stratejisini açıkladım. Bütün yapması gereken iş, şimdiye kadar sahip olduğu bilgilerin hepsini kullanabileceği bir duruma gelmekti. Bu duruma nasıl geleceğini ve istediği zaman onu nasıl tetikleyebileceğini birkaç dakika içinde anlattım. Ne mi oldu? Bu konuşmadan sonra oynadığı ilk golfde, şimdiye kadar yaptığı tüm derecelerden çok daha iyisini yaptı. Niçin? Çünkü becerikli durumun gücüne benzer başka bir güç yoktur. O'nun hatırlamak için çaba göstermesine gerek yoktur. O, ihtiyacı olan her şeye ulaşabilir. Şimdi, sadece ondan nasıl yararlanacağını öğrendi.

Davranışlarımızın içinde bulunduğumuz durumun bir sonucu olduğunu unutmayın. Başarılı bir sonuç üretmişseniz, o

53

anki zihinsel ve fiziksel eylemlerinizi hatırlayarak aynı sonucu tekrar üretebilirsiniz. 1984 Olimpiyatlarından önce serbest stilde yüzen Micheal O'Brien'le birlikte çalışmışım. O çalışıyor fakat başarmak için bütün gücünü ortaya koyamadığı hissine kapılıyordu. Kendisini kısıtlar gibi görünen bir seri zihinsel işlemler geliştirmişti. Başarının anlamı hakkında bazı korkulara sahipti.

Bu nedenle gümüş ya da bronz madalya almayı amaçlamıştı. Altın madalyayı kazandığında favori yüzücü değildi. Favori olan George DiCarlo, Micheal'ı birçok kereler geçmişti.

Micheal'la bir buçuk saat çalıştım ve en üst performansındaki durumunu modellemesine yardım ettim. Yani kendisini en becerikli fizyolojisine nasıl soktuğunu, ne görüntülediğini, kendi kendisine ne söylediğini ve George DiCarlo'yu yendiği yarışta neler hissettiğini sorarak, aynı durumu tekrar yaratmasına yardımcı oldum. Yarışı kazandığı zamanlarda yaptığı fiziksel ve zihinsel eylemleri ayrıntılarıyla incelemeye başladık. Kazandığı zamanlardaki durumunu otomatik bir tetikleyiciyle ilişkiendirdik. Buradaki otomatik tetikleyici, başlama (start) atışının sesiydi. Bir gün George DiCarlo'yu geçtiği yarıştan az önce, Huey Lewis'i dinlerken haberleri okuduğunu öğrendim. Bu nedenle Olimpiyatların final gününde de aynı şeyleri tekrarladi. Başlamadan az önce Huey Lewis'i dinlemek dahil, kazandığı günkü eylemlerin hepsini aynen

tekrarladı. Sonuçta George DiCarlo'yu geçerek altın madalyayı kazandı.

"Ölüm Tarlaları" filmini gördünüz mü? Kamboçya savaşının tahribi ve korkunç kaosu tam ortasında yaşayan 12-13 yaşlarında bir çocuğun bulunduğu, hiçbir zaman unutamayacağım bir manzara vardı. İleri derecede hayal kırıklığına uğramış olan bu çocuk, elindeki makineli tüfekle birilerine ateş ediyordu. Bir çocuğun böyle şeyler yapabilecek bir konuma nasıl geldiğini merak ediyormusunuz? Güzel, burada iki şey olmuştur. Birincisi o kadar çok hayal kırıklığına uğramıştır ki, kişiliğinin derinliklerinde yatan korkunç şiddet arzusuna ulaşabilecek duruma gelmiştir. İkincisi öyle bir kültürün içinde yaşamaktadır ki, sa

54

vaş içine işlemiş ve makineli tüfekle etrafı tahrip etmek ona normal bir davranış olarak görünmeye başlamış ve başkalarının böyle yaptığını görerek onlar gibi davranmaya kalkmıştır. Bu, korkunç derecede negatif bir manzardır. Ben daha çok olumlu konular üzerinde durmak istiyorum. Konunun dramatik özeti; bir durumdayken yapabileceğiniz iyi ya da kötü şeyleri, bir diğer durumda yapmayacağımızdır. Bu durumu tekrar tekrar vurguluyorum ki, sizin içinizde,

"İnsanların ürettiği davranışlar içinde bulundukları durumun bir sonucudur. Bu durumda özel olarak nasıl tepki gösterecekleri de onların dünya modellerine, yani belleklerinde bulunan sinirsel stratejilerine bağlıdır," düşüncesi yer etsin.

Micheal O'Brien'in altın madalya kazanmasını sağlayamayabilirdim. O

stratejiler, kas tepkileri vb. konularda yaşamının çok önemli bir bölümünde çalışma yapmış olmak zorundaydı. Benim yapabileceğim şey, başarı stratejileriyle en etkin kaynaklarını istediği zaman nasıl bir araya getirebileceğini öğretmektir.

İnsanların çoğu, durumlarını yönetmek için bilinçli olarak hareket etmezler. Ya enerjik olarak ya da çöküntü içinde uyanırlar. İyi kahvaltılar onları canlandırır, kötüler ise uyuşturur. Herhangi bir alanda kişiler arasındaki farkı, kaynaklarını etkin olarak nasıl sıraya koydukları belirler. Bu durum atletizmde çok açık olarak görülür. Her atlet her zaman başarılı olamaz; fakat bazı atletler vardır ki, kendilerini hemen her zaman en becerikli duruma sokma yeteneğine sahiptirler. Reggie Jackson niçin tüm Ekim koşularını kazanmıştır? Lary Bird ve Jerry West

NBA'deki o esrarengiz şut atma yeteneklerini nasıl geliştirmişlerdir?

Onlar baskının en üst düzeye çıktığı anlarda, ihtiyaç duyduklarında en iyi duruma gelme yeteneğine sahiptirler.

Çoğu kişinin aradığı şey durum değişikliğidir. Onlar mutlu, neşeli, coşkulu ve ilgi odağı olmak isterler. Hayal kırıklığı, kızgınlık, dağınıklık, sıkıntı hissederler. Peki, birçok kimse bu durumda ne yapar? Kendi içlerinde yeni bir temsil oluştursun diye hemen televizyonu açarlar, çünkü böylece bir şeyler görüp 55

gülebilirler. Artık onlar karmaşık bir durumda değildirler. Dışarı çıkar, bir şeyler yer, sigara içer ya da uyuşturucu kullanırlar. Onlar daha pozitif bir konu üzerinde durmalıdırlar. Bu yaklaşımlardaki tek kusur, sonuçların, yani sorunların sona ermemesidir. Televizyon kapandığında, onların yaşamlarına ilişkin iç temsilleri eskisi gibi olacaktır. Onlar uyuşturucu aldıktan ya da çok yemek yedikten sonra, yine sorunlarını hatırlayacaklar ve kendilerini kötü hissetmeye başlayacaklardır. Sadece geçici bir durum değişikliğinin fiyatını ödemişlerdir. Bu kitap size uzun dönemde ek sorunlar yaratan dışsal araçların kullanımına gerek kalmadan, iç temsilinizi doğrudan doğruya nasıl değiştirebileceğinizi gösterecektir.

İnsanlar niçin uyuşturucu kullanırlar? Kollarına iğne batırmayı sevdiklerinden değil, deneyimi ve başka türlü bu duruma nasıl ulaşabileceklerini bilmedikleri için uyuşturucu kullanmaktadırlar. Aşırı derecede uyuşturucu kullananlar, ateş

yürüyüşünden sonra bu alışkanlıklarından vazgeçtiler. Çünkü aynı yüksekliğe ulaşmanın çok daha güzel bir modeli onlara verildi. Bu çocuklardan bir tanesi 6.5 yıldır eroin kullandığını ve ateş yürüyüşünden sonra bıraktığını açıkladı ve seminerdeki gruba "Artık bitti. Bu kömürlerin öbür tarafında hissettiklerime çok yakın hisler verse bile, iğnenin benim için artık bir anlamı yok," dedi.

Bu, O'nun düzenli olarak ateş yürüyüşü yapacağı anlamına gelmez. O, düzenli olarak, bu yeni duruma ulaşmak zorundadır. İmkansız olduğunu düşündüğü bazı şeyleri yaparak, kendisini daha iyi hissetmesini sağlayacak yeni bir model geliştirdi.

Mükemmelliği başaranlar, beyinlerinin en becerikli kısımlarına ulaşarak, ondan yararlanmada usta olanlardır. Onları diğerlerinden ayıran budur. Bu bölümden hatırdakalması gereken ana konu, durumunuzun korkunç bir güce sahip olduğu ve bu gücü kontrol edebileceğinizdir. Önünüze gelenlerle yetinmek zorunda değilsiniz.

Yaşam deneyimini nasıl temsil edeceğimizi önceden belirle

56

yen bir faktör vardır. Bu faktör, kendi kendimize dünyayı temsil etme şeklimizi süzgeçler. Bu faktör, belirli koşullarda tutarlı olarak ne tür durumlar yaratacağımızı belirler. O, en büyük güç ı ılarak biliniyor. Gelin, birlikte onun sihirli gücünü araştıralım.

57

BÖLÜM: 4

Mükemmelliğin Doğuşu:

İnanç

'insan, inandığıdır.'

— Anton Chechov

NORMAN Cousins, "Bir Hastalığın Anatomisi" adlı ilginç kitabında, 20. yüzyılın büyük müzisyenlerinden biri olan Pablo Casals'ın yararlı bilgilerle dolu hikayesini anlatır. Bu inanç ve mükemmelliği tekrar edebilmenin bir hikayesidir ve hepimiz bundan ders alabiliriz.

Büyük müzisyenle 90'ıncı doğum gününden önce buluşan Cousin, 90 yaşındaki ustanın o günkü halini kısaca aşağıdaki şekilde anlatmaktadır. "Yaşlı adamı güne başlarken seyretmek bile insana acı veriyordu. Vücudunun zayıflığından ve eklem iltihabından o kadar güçsüz kalmıştı ki, elbiselerini giyerken bile başkalarının yardımı gerekiyordu. Zor nefes alması ciğerlerinden de rahatsız olduğunu gösteriyordu. Yürürken ayaklarını

58

sürüyor, kafasını ve omuzlarını dik tutamıyordu. Elleri şiş ve parmakları kilitliydi.

Her şey, çok yaşlı ve çok yorgun bir adam tanımına uyuyordu."

Casals kahvaltıdan önce, diğer müzik aletlerine göre ustalığının doruğuna eriştiği piyanoya doğru gitti. Piyanonun sandalyesine büyük bir güçlkle oturdu.

Şiş ve kilitli olan parmaklarını piyanonun tuşlarına büyük bir güçlkle yerleştirdi.

Casals ellerini tuşlara yerleştirdikten sonra mucize kabilinden bir şeyler olmaya başladı. Birdenbire bütünüyle değişik bir insan oluvermişti. Gözünün önünde gerçekleşen bu değişiklik Cousin'i şaşırttı. Harekete ve çalışmaya başlayabilecek şekilde, becerikli duruma geçti ve fizyolojisini değiştirdi. Vücudu ve piyanoyla ürettiklerini; ancak, sağlıklı, kuvvetli, esnek bir piyanist gerçekleştirebilirdi.

Cousin'in belirttiği gibi, "Parmakları yavaş yavaş açıldı ve tomurcukların güneşe dönmesine benzer bir biçimde tuşlara ulaştı. Kamburu düzeldi. Çok daha rahat nefes alıyormuş gibi görünüyordu. "Düşüncesini piyano çalma üzerinde yoğunlaştırması, durumunu ve dolayısıyla vücudunun etkinliğini bütünüyle değiştirdi. Bach'ın Wahltemperierte klavier'ini büyük bir duyarlılık ve kontrolle çalmaya başladı. Sonra Brahms'ın kançertosunu çalmaya başladığında, parmakları tuşların üzerinde dans eder gibi oynuyordu. Cousin'e göre, tüm vücudu müzikle yoğrulmuş gibi görünüyordu. Sert ve kıvrık parmaklar gitmiş; yerine esnek, zarif, sağlıklı parmaklar gelmişti. Piyanonun başından ayrılırken, piyanonun başına gelen adandan çok farklı bir görüntüsü vardı. Kuvvetli ve dik bir şekilde ayağa kalktı, hiç yalpalamadan yürüdü. Kahvaltı masasına oturdu ve sıhhatli bir şekilde kahvaltı yaptı. Daha sonra yürüyüş yapmak için sahile çıktı."

İnanç, din ya da doktrinlerin anlatımında çok kullanılan bir kavramdır. Bu nedenle, inanç deyince genellikle akla dini ya da doktriner inançlar gelmektedir.

Fakat en temel anlamda inanç: yaşama anlam kazandıran ve yön veren yönlendirici bir itikat, yargı, hırs ya da prensiptir. Yararlanabileceğimiz sınırsız sayıda

59

uyarıcı vardır. İnançlar, dünyayı algılamamız için önceden düzenlenmiş, organize edilmiş süzgeçlerdir. İnançlar beynin komutanları gibidir. Bir şeyin doğru olduğuna benzeşimli olarak inanmamız bu nesnenin nasıl temsil edileceğine ilişkin bir komutun beynimize gönderilmesi gibidir. Casals müzik ve sanata inanmıştı. Onun yaşamına güzellik, düzen ve anlam veren ve hâlâ günlük mucizeler yaratan bu inançtır. Çünkü O, sanatın üstün gücüne inanıyordu. Nasıl

gerçekleştirdiğini anlamak çok zor da olsa: bu inanç, O'nu güçlendiriyordu. Yaşlı ve yorgun adama, her gün canlılık veren bu inançtır. En geniş anlamda O'nu yaşatan, bu inançlarıdır.

John Stuart Mili, "İnançlı bir kişinin gücü sadece ilgisi olan doksan dokuz kişinin gücüne eşittir", demişti. İnançların mükemmelliğe giden kapıyı açmalarının kesin nedeni budur. İnançlar, sinir sistemine doğrudan gönderilen emirlerdir.

Bir şeyin gerçek olduğuna inanırsanız, tam olarak onu gerçek kabul eden bir duruma girersiniz. Etkili kullanıldıklarında inançlar, iyi bir yaşamın yaratılmasında en güçlü araçlar olabilir. Diğer yönden inançlar, güçlendirici oldukları kadar, eylemleri kısıtlayan zayıflatıcılar da olabilirler. Dinler, tarih boyunca

milyonlarca

insana,

daha

önce

gerçekleştiremeyeceklerini

düşündükleri şeyleri başaracak gücü kazandırmıştır. İnançlar içimizin derinliklerindeki kaynaklara ulaşmamıza yardımcı olurlar ve bu kaynakları, istediğimiz sonuçları destekleyecek şekilde yaratır ve yönlendirirler.

İnançlar; amacımıza giden yolda haritamız, pusulamız ve amacımıza ulaşabilmeyi garantileyen aracımızdır. İnançlar ve onlardan yararlanma yeteneği olmazsa; insanlar bütünüyle güçsüz kalabilirler. Böyleleri motorsuz ve dümensiz deniz araçlarına benzerler. Yol gösterici, güçlü inançlara sahip olursanız; eyleme geçme ve yaşamak istediğiniz şekilde bir dünyayı yaratma gücüne sahip olursunuz. İnançlar ne istediğinizi görmenize ve onu elde etmenize yardımcı olacaktır.

Gerçekte insan davranışlarını yönlendiren kuvvetler arasın-

da, inançtan daha güçlüsü yoktur. Özünde insanlık tarihi, insan inancının tarihidir. İster Hz. İsa, ister Hz. Muhammed, ister Kopernik, ister Kolomb, ister Edison, isterse Einsten olsun insanlık tarihini değiştirenler, inançlarımızı değiştiren insanlardır. Davranışlarımızı değiştirmek için yola kendi inançlarımızla çıkmak zorundayız. Mükemmelliği modellemek istiyorsak, mükemmelliğe ulaşanların inançlarını modellemeyi öğrenmeliyiz.

İnsan davranışı hakkında ne kadar çok şey öğrenirsek; yaşamımız üzerinde çok büyük etkisi olan insan inançları hakkında da o kadar çok şey öğreniriz. Birçok yönden bu güç, sahip olduğumuz mantıksal modelleri reddeder. Fakat fizyoloji düzeyinde bile açık olarak görüldüğü gibi inançlar (benzeşimli iç temsiller), gerçeği kontrol eder. Kısa bir süre önce şizofreni üzerinde çarpıcı bir çalışma yapıldı. Örnek olaylardan birinde çift kişilikli bir kadın vardı. Olağan durumda kan şekeri normaldi. Fakat bir şeker hastası olduğuna inandığında, fizyolojisi bütünüyle bir şeker hastası fizyolojisine dönüşüyor, inancı gerçeği oluyordu.

Benzer şekilde hipnotik trans halinde bulunan kişilere, kızgın demir parçası olduğu söylenen buza dokundurtularak çok sayıda deney yapılmıştır. Temas noktasında daima su toplanması olmuştur. Burada etkili olan gerçek değil, hiçbir sorgulamaya uğramadan doğrudan sinir sistemine ulaşan inançtır. Basit anlatımla, beyin kendisine ne söylenirse onu yapar.

Çoğumuz plesebo denilen, ilaç olmadığı halde hastaya ilaçmış gibi verilen boş

hapların etkisini biliriz. Aktif hiçbir özelliği olmayan bu boş hapların, yapılan deneylerde hastalar üzerinde çoğu kez kesin etkiler yaptığı görülmüştür.

Hastalıkları ortadan kaldırmada inancın gücünü öğrenen Norman Cousin,

"İnançlar her zaman sadece gerekli değildir. İnanç, aynı şekilde her zaman iyileştiricidir", şeklinde bir sonuca ulaşmıştı. Kanayan ülserleri olan bir grup hasta üzerinde, çarpıcı sonuçlar veren bir plesebo çalışması yapılmıştır. Hastalar iki ayrı gruba bölündüler. Birinci gruba, hastalığı kesinlikle iyileştirecek yeni bir ilaç

verildiği açıklandı. İkinci gruptakilere etkileri hakkında çok az şey bilinen bir ilacın kendilerine denenmek üzere verildiğini söylediler. İlk grupta hastaların %

70'inde önemli oranda bir iyileşme görüldü, ikinci grupta bu oran sadece % 25

idi. Her iki gruba da tıbben hiçbir özelliği olmayan boş ilaçlar verilmişti. Aradaki tek fark inanç sistemlerinin kabulüydü. Zararlı etkileri bilinen ilaçların verildiği insanlar üzerinde yapılan çalışmalar daha da çarpıcıdır. Bu hastalara zararlı ilaçların kendilerinde olumlu sonuçlar vereceği söylendiğinde; gerçekten onlar üzerinde bu ilaçların neden olduğu hiçbir hastalığa raslanmamıştır.

Dr. Andrew Weil de çalışmalarında uyuşturucunun hemen hemen uyuşturucu kullananın beklentileriyle aynı etkiler gösterdiğini bulmuştur. O, bir doz amfitamin verilen bir kişinin kendisini yatışmış ya da barbiturate verilen kişinin kendisini uyarılmış hissedebileceğini keşfetti. Weil, "İlaçların sihiri içeriğinde değil, ilaçları kullananların zihninde yatar" şeklinde bir sonuca ulaştı. Tüm bu Örneklerde sabit olan şey sonuçların en çok inanç tarafından etkilenmesidir.

İnançlar da beyin ve sinir sistemine gönderilen; tutarlı, benzeşimli mesajlardır.

İnancın gücünü gösterdiği tüm süreçlerde anlaşılmayacak bir sihir falan yoktur.

İnanç, davranışlarımızı yöneten bir iç temsilden yani durumdan başka bir şey değildir. Onun, bir işi ya da diğerini başarmak için güçlendirici bir inanç olması mümkündür. Diğer yönden o bizi sınırlandıran açık olarak izlenemeyen, başarılı bir zayıflatıcı inanç da olabilir. Başarıya inanırsanız; o sizi başarmak için güçlendirecektir. Başarısızlığa inanırsanız; o mesajlar sizi başarısızlığa yönlendirecektir. Bir şeyi yapabileceğinizi ya da yapamayacağınızı söylediğinizde; her iki durumda da haklı olduğunuzu unutmayın. Her iki inanç da büyük güce sahiptir. Sorun, "Hangi tür inançlara sahip olmak sizin için en iyidir ve bunlar nasıl geliştirilir?" sorunudur.

Mükemmelliğin doğuşu, inançlarımızın çeşitli seçeneklerden bir tanesi olduğunun farkına varmakla başlar. Genellikle böyle düşünmeyiz; fakat, inanç bilinçli bir seçim olabilir. Sizi

62

destekleyen ya da sınırlayan inançları seçebilirsiniz. İşin sırrı başarıyı ve istediğiniz sonuçları destekleyecek inançları seçmek ve sizi geriye götürecek olanları elemektir.

Buradaki en büyük yanlışlık, kişilerin genellikle durağan entellektüel bir kavram

gibi gördükleri eylemle, sonuçları birbirinden ayıran inanca sahip olmalarıdır.

Hiçbir şey gerçeğe bu kadar uzak olamaz. İnanç kesin olarak mükemmeliğe açılan bir koridordur. Çünkü ondan ayrı ve ona karşı durağan kalan hiç bir şey yoktur.

Potansiyelimizin ne kadarına ulaşabileceğimizi belirleyen, inancımızdır. İnançlar fikir akımlarını açabilir ya da durdurabilir. Aşağıdaki koşulları gözünüzde canlandırın. Birisi sizden tuz ister ve siz de diğer odaya giderek, "Tuzun nerede olduğunu bilmiyorum," dersiniz. Birkaç dakika tuzu arar ve birilerini yardıma çağırırsınız. Sonra bir diğer kişi yanınıza gelerek tam karşınızdaki rafta bulunan tuzu alır ve "Niçin dikkatli bakmıyorsun. İşte tuz tam karşıda duruyor. Orada bir yılan olsaydı, şimdiye kadar seni çoktan ısırmıştı," der. "Tuzun nerede oldu-

ğunu bilmiyorum" dediğinizde, beyninize tuzu görmemek için emir vermiş

oluyorsunuz. Psikolojide buna, schotoma adı verilir. Söylediğiniz, gördüğünüz, işittiğiniz, hissettiğiniz, tattığınız ya da kokladığınız tüm deneyimlerin beyinde depolandığını unutmayın. Benzeşimli olarak hatırlayamayacağınızı söyleddiğinizde, siz haklısınız. Benzeşimli olarak yapabileceğinizi söyleddiğinizde; beyninizin ihtiyaç duyduğunuz cevabı verecek potansiyele sahip kısmına giden yolun açılması için sinir sisteminize emir vermiş oluyorsunuz.

"Yapabilirler, çünkü yapabileceklerini düşünüyorlar."

— Virgil

Bu nedenle inançların ne olduğunu tekrarlamakta fayda vardır. Onlar; kendimizle tutarlı bir şekilde iletişimimizi süz-63

geçleyen, algılamayı yapabilmek için önceden şekillendirilmiş, önceden organize edilmiş yaklaşımlardır. İnançlar nereden kaynaklanmaktadır? Niçin bazıları kendilerini başarıya giden yolda destekleyici inançlara sahipken, diğerleri başarısızlığı destekleyecek inançlara sahiptir? Mükemmelliği besleyen inançları modellemeye çalışıyorsak; öncelikle bu inançların nereden kaynaklandığını bulmak gerekir?

Birinci kaynak çevredir: Burası başarının başarıyı, başarısızlığın başarısızlığı beslediği bir girdapta, oyunun acımasızca oynandığı yerdir. Kenar mahalle yaşamının asıl kötü yanı, günlük hayal kırıklıkları ve yoksunluklar değildir.

İnsanlar bunların üstesinden gelebilir. Asıl kabus, çevrenin inançlar ve hayaller üzerindeki etkisidir. Gördüklerinizin hepsi başarısızlık ve çaresizlikse, başarınızı besleyecek iç temsilinizi oluşturmak çok zordur. Geçen bölümde belirttiğimiz gibi, modellemenin tutarlı bir biçimde yapılan bir şey olduğunu unutmayın.

Zenginlik ve başarı içinde büyürseniz; zenginlik ve başarıyı kolayca modelleyebilirsiniz. Fakirlik ve çaresizlik içinde büyürseniz, modeliniz ancak bu çevrede var olanlardan seçilebilecektir. Albert Einstein, "Sosyal çevrenin ön yargılarından farklı fikirleri, kendine güvenerek açıklama yeteneğine sahip çok az kimse vardır," demişti. İnsanların çoğu, böyle fikirleri oluşturma yeteneğine bile sahip değildir.

Üst düzey modelleme kurslarından birinde, büyük şehirlerde sokakta yaşayan insanlarla bir alıştırma yapıyoruz. Onları getirerek inanç sistemlerini ve zihinsel stratejilerini modelliyoruz. Yiyecek ve büyük miktarda sevgi sunarak ve arzu ederlerse; yaşadıkları yerde kendilerini nasıl hissettikleri, niçin bu şekilde inandıkları gibi, yaşamlarıyla ilgili konuları gruba anlatmalarını istiyoruz. Sonra büyük fiziksel ya da duygusal trajedileri olmasına rağmen başarılı olan kimselerle onları karşılaştırıyoruz.

Son günlerde yaptığımız toplantılardan birisine 28 yaşında, kuvvetli, zeki, fiziği düzgün ve yakışıklı bir adam getirmiştik.

64

W.Michell en azından görünüşte yaşamını değiştirebilmek için ondan çok daha az kaynağa sahip olmasına rağmen mutlu yaşıyorken, neden o mutsuz bir şekilde sokakta yaşıyor? Mitchell neşeli bir yaşam üretmek için büyük güçlükleri yenen model kişilerin bulunduğu bir çevrede yetişmişti. Bu onda, "Bu yaşamı onlar gerçekleştirdiğine göre, benim de gerçekleştirmem mümkündür"

inancının yerleşmesine neden oldu. Bunun tam tersine John adlı bu genç adam, böyle modellerin olmadığı bir çevrede büyüdü. Annesi bir fahişe idi, babası ise adam vurmaktan hapiste yatıyordu. Sekiz yaşındayken babası ona eroin içirmişti. Yaşadığı çevrenin, nelerin mümkün olabileceği konusunda ki bu canlı kalabilmenin çok az ötesinde olan bir şeydir; çalarak, sokakta yaşayarak, acılarını uyuşturucuyla gidermeye teşebbüs ederek bu yaşamın nasıl gerçekleştirilebileceğine ilişkin inançları üzerinde kesinlikle rolü olmuştur.

Dikkat etmezse; herkesin hakkını yiyeceğine, kimsenin kimseyi sevmediğine,

vb.

konulara inanmıştı. O akşam bu adamla birlikte çalışarak inanç sistemini değiştirdik. Sonuç olarak artık bir daha sokaklara dönmedi. O geceden bu yana uyuşturucu kullanmıyor. Bir işte çalışıyor ve yeni arkadaşlarıyla, yeni inançlarla, yeni bir çevrede, yeni sonuçlar üretiyor.

Şikago Üniversitesi'nden Dr. Benjamin Bloom çok başarılı yüz atlet, müzisyen ve öğrenci üzerinde çalıştı. Bu dâhilerin çoğunluğunun, başlangıçta büyük zeka pırıltıları göstermediklerini görünce hayretler içinde kaldı.

Çoğunluğu aşırı dikkatli, gösterilen yolda ilerleyerek ve destek görerek işe başladılar ve sonra gelişmeye başladılar. Onların kendilerine özgü olabilecek inançları, açık olarak görülen zeka işaretlerinden önce gelmişti. Çevre, inancın tek başına en güçlü yaratıcısı olabilir; fakat inancı yaratan başka kaynaklar da vardır. Aksi olsaydı sadece zenginler zenginliği, fakirler de fakirliği bilir ve hiç kimse orijinal durumunu değiştiremezdi. Gerçekte diğer deneyimler ve inancın doğuşunu sağlayabilecek başka yollar da vardır.

Sınırsız Güç - 5

65

Küçük ya da büyük olaylar inancın gelişmesine yardım edebilir. Herkesin hayatında kesinlikle unutamayacağı belirli olaylar vardır. John F. Kennedy'nin öldürüldüğü gün neredeydiniz? Hatırlamak için yeterince yaşlıysanız, eminim ki o gün nerede olduğunuzu bilirsiniz. O gün birçok insanın dünya görüşünü sonsuza dek değiştirdiği bir gündü. Benzer şekilde çoğumuzun beyninde sonsuza kadar yer edecek bu tür etkileri olan örneklerle ilişkin deneyimleri vardır. Bunlar, inançlarımızı şekillendiren ve dolayısıyla yaşamımızı değiştirebilen türde deneyimlerdir.

On üç yaşındayken hayatta neler yapabileceğimi araştırıyordum ve spor yazarı olabileceğime karar verdim. Bir gün gazetede Howard Cosell'in büyük bir yerel mağazada yeni kitabını imzalayacağını okudum. Spor yazarı olacaksam profesyonellerle röportaj yapmaya başlamam gerekir diye düşündüm. Niçin yüksekten başlamayayım? Okuldan çıktım, ödünç bir teyp aldım ve annem arabasıyla beni mağazaya bıraktı. İçeriye girdiğimde Cosell ayrılmak için ayağa kalkıyordu. Paniğe kapıldım. Çevresi onun son yorumunu alabilmek için mücadele eden röportajcılarla doluydu. Her nasılsa röportajcılarının kollarının

arasından geçerek Cosell'e yaklaştım. Yıldırım hızıyla ne yaptığımı anlatarak, kendisiyle kısa bir röportaj yapmak istediğimi söyledim. Diğer röportajcılar beklerken, Cosell benimle kişisel bir röportaj yaptı. Bu deneyim neyin mümkün olduğu, kime yaklaşılabileceği ve istemenin ödüllерinin ne olduğu hakkındaki inancımı değıştirdi. Cosell'den aldığım cesaretle günlük bir gazetede yazmaya başladım ve böylece iletişim alanındaki kariyerimi geliştirdim.

inancı geliştirmenin üçüncü yolu bilgidir: Bilginin bir şekli doğrudan deneyimle kazanılır. Diğer şekli ise okuyarak, film ve diğerlerinin görüntülediği şekilde dünyayı izleyerek elde edilir. Çevrenin kısıtlayıcı zincirlerini kırmanın en önemli yolu, bilgidir. Dünyanız ne kadar acımasız olursa olsun, başkalarının başarılarını okuyabilirsiniz, sizi başanya götürecek inançları yara-66

tabilirsiniz. Zenci siyaset bilimcisi Dr Robert Curvin, The New York Times'ta liglerin ilk zenci oyuncusu olan Jackie Robinson örneğinin gençken yaşamını nasıl değıştirdiğini, "Ona sevgiyle bağlanmam yaşamımı zenginleştirdi. Bu örnek beklentilerimin düzeyini yükseltti," ifadesiyle belirtmişti.

Dördüncü yol, sonuçların geçmiş sonuçlarla yaratılmasıdır. Bir inancı yaratmanın en emin yolu, bir şeyi sadece ve sadece bir kere yapabilmektir. Bir kere başarırsanız, tekrar başarma inancınızı oluşturmanız çok daha kolay olacaktır. İstenilen tarihe yetiştirebilmek için bu kitabın ilk müsveddesini bir aydan kısa bir sürede bitirmek zorunda kaldım. Başarabileceğimden emin değildim. Fakat bir bölümü bir günde bitirmek zorunda kaldığım zaman başarabileceğimi anladım. Birini başarinca, bu başarıyı tekrarlayabileceğimi öğrendim. Böylece bu kitabı zamanında bitirebilecek inancı oluşturma yeteneğine sahip oldum.

Zamanında yazmak zorunda oldukları için, bunu gazeteciler de bilir. Yaşanda tüm hikayeyi bir saat içinde ya da zamanla yarışarak bitirmek kadar yıpratıcı olan çok az şey vardır. Gazeteciliğe yeni başlayanları asıl korkutan işlerin diğer kısımları değildir. Onları asıl korkutan zaman baskısıdır. Fakat onlar; bir ya da iki kez başardıklarında, gelecekte de başaracaklarını bilirler. Onlar yaşlandıkça daha hızlı ve daha zeki olmazlar; fakat uygun zaman ne kadar olursa olsun hikayeyi

tamamlayabilecekleri

inancıyla

güçlendirildiklerinden,

bunu

başarmanın bir yolunu bulurlar. Aynı şey komedyenler , iş adamları ya da yaşamını sürdüren herhangi bir kimse için de geçerlidir. Yapabileceğine inanmak, kendi kendini gerçekleştiren bir kehanettir.

inançları oluşturmanın beşinci yolu, gelecekte olmasını istediklerinizi sanki şimdi oluyormuş gibi zihninizde denemektir. Geçmişte olanlar iç temsilinizi ve neyin mümkün olduğuna ilişkin inancınızı değiştirebildiği gibi, gelecekte olmasını istediğiniz şeyleri sadece zihninizde canlandırmak da aynı sonuçları verebilir.

67

Ben bunu "sonuçları önceden deneme" diye adlandırıyorum. Sonuçlarınız sizin güçlü olmanızı ve etkili durumda bulunmanızı desteklemiyorsa; siz istediğiniz dünyayı yaratır ve deneyiminizi uygulamaya başlayabilirsiniz. Bu sizin durumunuzu, inançlarınızı ve eylemlerinizi değiştirecektir. Tüm bunlardan sonra siz, bir satış elemanı olsaydınız; 10.000 dolarlık bir satış yapmak mı yoksa 100.000 dolarlık bir satış yapmak mı daha kolay olurdu? Gerçekte 100 000

dolarlık satış yapmak daha kolaydır. Niçin böyle olduğunu anlatayım. Hedefiniz 10.000 dolar ise, sizin gerçekte yapmak istediğiniz şey faturaları ödemeye yetecek kadar para kazanmaktır. Amacınız bu şekildeyse, niçin çok çalıştığınızı kendi kendinize bu şekilde temsil ediyorsanız; çalışırken kendinizin heyecanlı, güçlü, becerikli durumda olacağınızı düşünür müsünüz? Düşünce ve heyecan içinde öfkeleniyor musunuz? Canımı sıkan faturaları ödeyebilecek kadar kazanabilmek için çalışmak zorunda mıyım diyorsunuz? Sizi bilmiyorum, ama bunlar benim çalışmam için yeterli değildir.

Fakat satış satıştır. Ne kadar satmayı ümit ederseniz edin; aynı telefon konuşmalarını yapmak, aynı kişilerle buluşmak ve aynı ürünleri taşımak zorundasınız. Bu nedenle 10.000 dolar yerine 100.000 dolarlık satış yapmayı amaçlayarak yola çıkmak çok daha heyecanlı ve çok daha caziptir. Böyle heyecanlı bir durum sizin daha yüksek potansiyellere ulaşmanız için tutarlı eylemlerde bulunma şansınızı, sadece yaşamınızı sağlamak için dışarı çıkmaktan çok daha fazla artıracaktır. Açıktır ki, para kendi kendinizi güdülemenin tek

aracı değildir. Amacımız herhangi bir şey olabilir. Zihninizde istediğiniz sonucun açık görüntüsünü oluşturur ve kendi kendinize sanki onu başarmış gibi temsil ederseniz; istediğiniz sonucu yaratmada sizi destekleyecek türde durumların içine girersiniz.

Tüm bunlar, inancı harekete geçirmenin yollarıdır. Çoğumuz inançlarımızı gelişigüzel oluştururuz. İyi ya da kötü her şeyi çevremizden alırsınız. Fakat bu kitabın temel fikirlerinden birisi de, sizin rüzgârla havalanan bir yaprak olmadığınızdır.

68

İnançlarınızı kontrol edebilirsiniz. Diğerlerini modelleme şeklinizi kontrol edebilirsiniz. Yaşamınızı bilinçli olarak yönlendirebilirsiniz. Değiştirebilirsiniz. Bu kitapta anahtar bir kelime varsa, o da değişimdir. İzin verirsiniz sorabileceğim en temel soruyu sorayım. Kim olduğunuz ve yeteneklerinizin ne olduğu hakkında sahip olduğunuz inançların bazıları nelerdir? Lütfen biraz durun ve geçmişte sizi sınırlandırmış olan beş anahtar inancı yazın.

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)

Şimdi de halen üst düzey amaçlarınızı destekleyen en az beş tane pozitif inancınızı listeleyin.

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)

5)

Önermelerimizden bir tanesi de ifadelerinizin belirli bir tarih için söylenmesi ve söylendikleri zamana göre değerlendirilmesidir. O, evrensel bir gerçeğin ifadesi değildir. Sadece belirli bir zamanda, belirli bir kişi için doğrudur. O, değişebilir.

Negatif inanç sistemlerine sahipseniz, şimdiye kadar onların ne kadar kötü etkileri olduğunu bilmeniz gerekir. Fakat burada temel olarak anlaşılması gereken nokta; inanç sistemlerinizin, saçınızın uzunluğu, belirli bir müzik türünden etkilenmeniz, belirli bir kişiyle olan ilişkilerinizin kalitesi kadar bile sabit olmadığı gerçeğini anlamaktır. Honda marka bir araba kullanıyorsa 69

nız ve Chrysler, Cadillac, ya da Mercedes kullandığınızda daha mutlu olacağınıza karar verdiyseniz, bu değişikliği yapmak sizin elinizdedir.

İç temsillerinizle inançlarınız benzer şekilde çalışır. Onlardan hoşlanmıyorsanız; değiştirebilirsiniz. Hepimiz inançların bir hiyerarşisine, bir merdivenine sahibiz.

Bazı şeyler bizim için o kadar önemlidir ki, uğrunda ölebiliriz, yani bizim bazı temel inançlarımız vardır. Bunlar vatanseverlik, ailemiz ve aşk hakkındaki fikirlerimiz gibi şeylerdir. Fakat hayatımızın büyük bir bölümü yıllardır bilinçsizce edinmiş olduğumuz mutluluk, başarı ya da mümkün olanlara ilişkin inançlarımız tarafından yönetilir. Burada asıl olan; bu inançların lehimize çalıştığından, sizi etkinleştirdiğinden ve güçlendirdiğinden emin olmaktır.

Modellemenin öneminden bahsetmiştik. Mükemmelliği modellemek, inancı modellemekle başlar. Bazı şeyleri modellemek zaman alır. Fakat okuyabilir, düşünebilir ve iştebilirseniz yeryüzündeki en başarılı kişileri modelleyebilirsiniz.

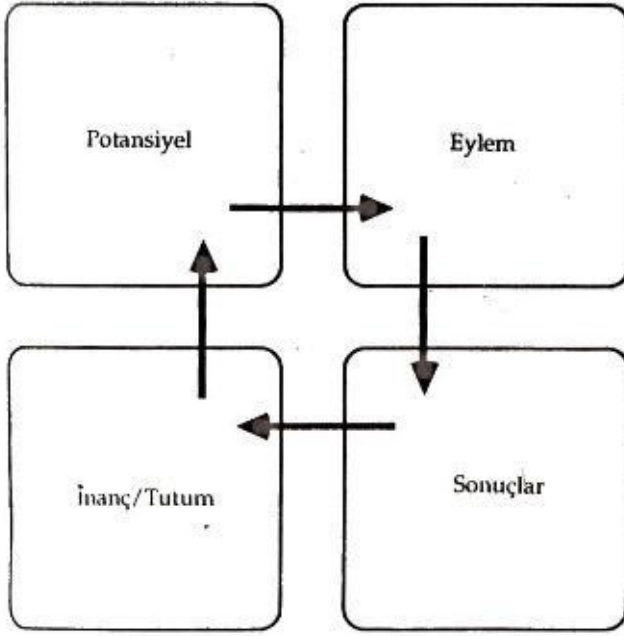
J. Paul Getty yaşama başladığında en başarılı kimselerin inançlarını modellemeye karar verdi. Araştırdı, buldu ve onları modelledi. Hayat hikayelerini okuyarak dünyanın en meşhur liderlerini ve onların inançlarını bilinçli olarak modelleyebilirsiniz. Kütüphaneler istediğiniz sonuçları nasıl yaratabileceğinize ilişkin sorularınıza alabileceğiniz cevaplarla doludur.

Kişisel inançlarımız nereden kaynaklanmaktadır? Onlar sokaktaki ortalama bir insandan mı gelmektedir? Televizyon ya da radyodan mı size ulaşmaktadır?

Yoksa en uzun ve en yüksek sesle konuşan kimse mi sizi etkilemektedir? Başarılı

olmak istiyorsanız, inançlarınızı dikkatlice seçmek sizin yararınıza olacaktır. Bu, etrafta uçuşan kâğıtlar gibi olmaktan ya da size herhangi bir şekilde yapışan inançlara bağlanmaktan çok daha iyidir. Ulaşmanız gereken potansiyellerinizle ilgili gerçekleştirmeniz gereken önemli sonuçlar, inançla başlayan dinamik sürecin bir parçasıdır. Ben bu süreci aşağıdaki diyagram aracılığıyla incelemeyi severim.

70



Herhangi bir konuda etkisiz olduğuna inanan bir adam düşünelim. Onun kendi kendisine kötü bir öğrenci olduğunu söylediğini de kabul edelim. O, beklentilerinin başarısızlık olduğunu söylese, potansiyelinin ne kadarına ulaşabilir? Çok fazlasına değil. Halihazırda, kendisine bilmediğini söylemiştir.

Beynine başarısızlık beklentisi sinyalini göndermiştir. Bu tür beklentilere sahip olan kişi muhtemelen hangi eylemlerde bulunur? Onlar gerçek potansiyelini yansıtır mı? Yansıtımları beklen

71

mez. Başarısız olacağınıza inanmışsanız, niçin o kadar çok çaba sarfediyorsunuz?

Onlar güvenli, iddialı, enerjili ve benzeşimli mi olacaklardır? Gerçek

potansiyellerini yansıtacaklar mıdır? Sanmıyorum. Başarısız olacağınızı kabul ediyorsanız, niçin o kadar çok çalışıyorsunuz? Yapamayacağınız şeyler üzerine baskı yapan bir inanç sistemiyle başladığınız için, sistem bundan sonra sinir sistemine belirli sinyaller gönderecektir. Siz potansiyelinizin çok az bir kısmına ulaşmışsınız. Eylemlerinizi deneme kabilinden, yani gönüllü bir şekilde yapmışsınız. Tüm bunlar hangi sonuçları doğurur? Büyük bir olasılıkla onlar hoş

sonuçlar olmayacaktır. Hoş olmayan bu sonuçların daha sonra gelen çabalarınızla ilgili inançlarınız üzerindeki etkisi ne olacaktır? Büyük bir olasılıkla negatif inançlarınızı kuvvetlendirecek ve bu olay çorap söküşü gibi gidecektir.

Bulunduğunuz yer fasit bir dairedir. Hata, hatayı getirir. Mutsuz ve hayata küskün olanlar, genellikle uzun süredir istediği sonuçları elde edemeyenlerdir.

Artık

onlar

istedikleri

sonuçları

elde

edebileceklerine

inanmazlar.

Potansiyellerine ulaşmak ve niçin yapabileceklerinin çok azını yaptıklarını öğrenmek için az ya da çok hiç çaba göstermezler. Şüphesiz onlar tersi mümkünken, inançlarını daha çok bozarak mutsuz sonuçlar üretirler.

iyi ağaç kolay yetişmez; rüzgâr ne kadar kuvvetli eserse, ağaçlar da o kadar sağlam olur."

— J. Willard Marriot

Olaya bir de diğer yönden bakalım. Büyük umutlarla başladığınızı kabul edelim.

Umudun ötesinde tüm benliğinizle başaracağınıza inanıyorsunuz. Doğrudan, neyi gerçek olarak bildiğinizin açık iletişimiyle başlarsanız, potansiyelinizin ne kadarını kullanırsınız? Muhtemelen çok büyük bir miktarını kullana-72

caksınız.şimdi ne tür eylemlerde bulunacaksınız? Kendinizi bir kenara çekip gönülsüz mü davranacaksınız? Şüphesiz böyle davranamazsınız! Heyecanlı, enerjili, başarı hakkında yüksek beklenti ve güçlü silahlarla donanmış olarak yola çıkacaksınız. Bu şekilde gayret ederseniz, ne tür sonuçlar üretirsiniz? Büyük olasılıkla sonuçlar çok iyi olacaktır. Gelecekte, büyük sonuçlar üretme yeteneği kazandıran inançlarınız ne yapar? Fasit dairenin tam tersi bir durumdasınız. Bu durumda başarı, başarıyı besleyecek ve daha çok başarı üreteceksiniz. Her başarı daha çok inanç yaratacak ve daha üst düzeyde başarı sağlamak için momentum kazandıracaktır.

Becerikli insanlar başarılı mıdır? Elbette. Olumlu inançlar sonuç alınmasını her zaman garanti eder mi? Şüphesiz hayır. Herhangi birisi sürekli, kesintisiz başarıyı sağlayacak sihirli bir formül bulduğunu söylese; çantanızı alıp, ters yönde ilerlemeye başlayın. Tarih, insanların kendilerini güçlendiren inanç sistemlerini zaman içinde koruduklarında; eninde sonunda başarmak için yeterli beceri ve eylemi göstereceklerini söylemektedir. Abraham Lincoln bazı önemli seçimleri kaybetmesine rağmen, uzun dönemde başarılı olacağına ilişkin inancını korudu. Başarıyla kendi kendisini güçlendirdi ve başarısızlıkların kendisini yıldırmasına izin vermedi. İnanç sistemi, kendisini mükemmelliğe yönlendirdi ve sonunda başardı. Başardığında da ülkenin tarihini değiştirdi.

Bazen bazı şeyleri başarmak için çok büyük inanç ve tutumlara sahip olmak gerekli değildir. Bazen insanlar göz kamaştıran sonuçlar üretirler; onlar işin zor ya da imkansız olduğunu bilmediklerinden başarılı olurlar. Bazen kısıtlayıcı bir inanca sahip olmamak bile yeterlidir. Örneğin matematik dersinde uyuyup kalan bir öğrenci hikayesi vardır. Öğrenci zil çalınca uyandı ve tahtada gördüğü iki problemi defterine geçirdi. O, bunların gece yapılması gereken ev ödevi olduğunu sandı. Eve gitti ve bütün gün problemleri çözmeye çalıştı. Problemleri çözemedi; fakat bütün hafta boyunca çalışmasını sürdürdü. Sonunda 73



problemlerden birini çözdü ve sınıfa getirdi. Öğretmen şaşırıp kaldı. Bu problemi öğretmen, çözülemeyeceğini kabul ederek tahtaya yazmıştı. Öğrenci bu durumu bilseydi, muhtemelen o problemi çözemezdi. O kendi kendisine çözümün mümkün olmadığını söylemediği için, çözebileceğini düşündü ve sonunda çözümün bir yolunu buldu.

İnanç sistemini değiştirmenin bir yolu da aksini ispat edecek bir deneyime sahip olmaktır. Bu da ateş yürüyüşü yapmanızın bir başka nedenidir. Kişilerin ateşte yürüyüp yürüyememeleri beni ilgilendirmez. Beni ilgilendiren, onların imkânsız olarak düşündükleri bir şeyi yapmalarıdır. Gerçekten yapılmasını imkansız bulduğunuz bir işi başarırsanız, bu sizin inançlarınızı tekrar gözden geçirmenize neden olacaktır.

Yaşam bazılarımızın inandığından hem daha ince hem de daha karmaşıktır. Bu nedenle şimdiye kadar yapmamışsanız, inançlarınızı gözden geçirin ve şimdi hangilerini değiştireceğinize ve bu inançlarla neyi değiştireceğinize karar verin.

Aşağıdaki şekil iç bükey mi yoksa dış bükey midir ? Aptalca bir soru ama, sorunun cevabı nasıl baktığınıza bağlıdır. Gerçeğinizi kendiniz yaratırsınız. Pozitif iç temsilleriniz ya da inançlarınız varsa; siz öyle yaratmışsınızdır. Negatiflere sahipseniz onları da siz yaratmışsınızdır. Mükemmelliği geliştiren çok sayıda inanç vardır, fakat benim için önemli olan yedi tanesini ele aldım. Ben onlara

..... adını veriyorum.

BÖLÜM: 5

Başarının Yedi Yalanı

İÇİNDE yaşadığımız dünyayı bilinçli ya da bilinçsiz olarak biz seçtik. Mutluluğu seçersek mutlu, mutsuzluğu seçersek mutsuz oluruz. Geçen bölümde öğrendiğimiz gibi, inançlar mükemmelliğin temelidir. İnançlarımız kendimize özgü ve algılamaya yönelik tutarlı, organize yaklaşımlardır. İnançlar, hayatımızı nasıl algıladığımızı ve dolayısıyla hayatımızı nasıl geçireceğimizi belirleyen temel seçimlerdir. Onlar, beynimizi dışa açıp kapamamıza benzerler. Bu nedenle mükemmele çıkışta ilk basamak, bizi istediğimiz sonuçlara götürecek inançları bulmaktır.

Başarıya giden yol; istediğiniz sonuçları bilmek, harekete geçmek ve başarılı oluncaya kadar değişmede gereken esnekliği göstermektir. Aynı şey inançlar için de geçerlidir. Sizi istediğiniz sonuçlara ulaştıracak ya da bu sonuçları destekleyecek inançları bilmeniz gerekir. Sizin inançlarınız bunları gerçekleştiriyorsa, onları bir kenara atıp yenilerini denemeniz gerekir.

Ben başarının yalanları hakkında konuşunca; insanlar genelde umursamaz bir tutum içine girerler. Kim yalanlarla yaşamak

75

ister ki? Ama benim ifade etmek istediğim , dünyanın gerçekte nasıl olduğunu bilmediğimizdir. Çizgilerin iç bükey mi, dış bükey mi; inançlarımızın doğru mu, yanlış mı olduğunu bilmiyoruz. Tek bileceğimiz şey inançlarımızın işe yarayıp yaramadığı bizi destekleyip desteklemediği, hayatımızı zenginleştirip zenginleştiremediği, bizi daha iyi insanlar yapıp yapamadığı, bize ve diğer insanlara yardım edip etmediğidir.

Bu bölümdeki yalan kelimesi, çevremizdeki şeylerin gerçek te nasıl olduğunu bilmediğimizi hatırlatmak için kullanılmıştır. Örneğin, bir çizgiye bir kere dış

bükey dersek artık onu iç bükey olarak görmemiz olanaksızdır. Yalan kelimesi, şerefsizlik ya da hilekârlık anlamına gelmez. Aksine bir şeye ne kadar inanırsak inanalım, bize devamlı öğrenmeyi ve her zaman diğer olasılıkların da bulunabileceğini hatırlatan bir kavramdır. Size bu yedi yalanı incelemenizi ve yararlı olup olmayacakları hakkında karar vermenizi öneriyorum. Ben bu yedi yalanın; insanları daha çok kullanmaya, daha çok üretmeye, daha büyük işler

yapmaya ve daha büyük sonuçlar almaya yönelttiğini anladım. Bunların başarıya götüren yegane inançlar olduğunu söylemiyorum. Bunlar sadece bir başlangıçtır. Daha ewel başkalarının işine yaradılar; şimdi de sizin işinize yarayıp yaramayacaklarını görmek istiyorum.

İNANÇ 1: HER ŞEY BİR NEDEN VE AMAÇ İÇİN VARDIR

W. Mitchell'in hikayesini hatırlıyor musunuz? Zorlukları yenmesine yardımcı olan ana inanç neydi? Başına gelen ne olursa olsun, her şeyi kendi yararına kullanmaya karar vermesiydi. Aynı şekilde bütün başarılı insanlar; her olay ve durumda, neyin mümkün olduğunu ve hangi yararlı sonuçların elde edilebileceğini inanılmaz bir şekilde anlama yeteneğine sahiptirler. Çevreden ne kadar ters tepki alırlarsa alsınlar, hep iyimser düşünürler. Her şeyin bir amaç için var olduğuna ve kendilerine hizmet edeceğine inanırlar. Aynı zamanda bütün zorlukların da fayda sağlayacağını düşünürler.

76

Size önemli sonuçlar elde eden kişilerin, bu şekilde düşündüğünü garanti edebilirim. Bunu kendi hayatınız için de düşünün. Herhangi bir durumda sonsuz sayıda hareket tarzı vardır, Örneğin, çok değer verdiğiniz ve imzalanmasına kesin gözüyle baktığınız bir anlaşmayı kaçırdığınızı farz edelim. Kimilerimiz kırılır ve hayal kırıklığına uğrar. Evde oturup hüzünlenebilir yada dışarı çıkıp sarhoş

olabilirsiniz. Belki de çılgına dönüp, bir beyinsizden oluştuğunu söyleyerek anlaşmayı reddeden firmayı suçlarsınız. Ya da mutlaka başarılması gereken bir işi mahvettikleri için çalışma arkadaşlarınızı yerden yere vurursunuz.

Bunların hepsi biraz istim sağlar; ama, bize yardım etmez, İsteddiğiniz sonuca biraz olsun yaklaştırmaz. Benliğimize acı veren deneyimleri kazanç hanemize işleyebilmek, yıkılan koruyucu duvarlarımızı onarmak ve yeni olasılıkları görebilmek iyi bir disiplin ister. İşte zararlı çıkacakmışız gibi görünen bir olaydan yararlı sonuçlar elde etmenin tek yolu budur.

Size olanaklar üzerine güzel bir örnek vereyim. Eski bir öğretmen ve güzellik kraliçesi olan Marilyn Hamilton, şimdi başarılı bir iş kadınıdır. Aynı zamanda korkunç bir kazadan kurtulmuştur. Yirmi bir yaşındayken bir tırmanma egzersizi sırasında kayalık bir uçuruma düşmüş ve belden aşağısı felç olarak tekerlekli sandalyeye bağlanmıştır.

Marilyn Hamilton bundan sonra yapamayacağı şeyler üzerinde hiç kafa yormadı. Elindeki olanakları değerlendirdi. Bu facianın kendisine sağladığı olanakları görmeyi başardı. İlk başla tekerlekli sandalye yüzünden hayal kırıklığına uğradı. Tekerlekli sandalyeyi kısıtlayıcı ve bağlayıcı buldu. Büyük bir olasılıkla siz ya da ben, bir tekerlekli sandalyenin kişi üzerindeki etkilerini hayal bile edemeyiz. O daha kullanışlı bir sandalye çizmeyi düşündü ve böylece tırmanma aletleri üreten iki arkadaşıyla birlikte, yeni bir tekerlekli sandalye modeli üzerinde çalışmalara başladılar.

Üçü "Motion Design" adlı bir şirket kurdular. Bu şirket tekerlekli sandalye endüstrisine yenilik getiren milyonlarca dolarlık bir başarının ve 1984 yılı

"Kaliforniya Küçük işletme"

77

ödülünün sahibi oldu. İlk personeline 1981 yılında işe alan şirketin, şimdi seksen üretim ve sekiz yüzden fazla pazarlama elemanı var.

Marilyn Hamilton'un bilinçli olarak oturup inançlarını tanımlamaya çalıştığına inanmıyorum. Ama adımlarını; neler yapılabileceğini, başka hangi olasılıkların bulunabileceğini göz önüne alarak attığına eminim. Gerçekte bütün başarılar, aynı temele dayanır.

Bir an için inançlarınızı yeniden gözden geçirin. Sonuçlarınızın iyi mi kötü mü olmasını istersiniz? Çabalarınızın başarıyla mı, hüsrarla mı sonuçlanmasını arzularsınız? Olayların hep iyi yanını mı yoksa kötü yanlarını mı görürsünüz?

Birçok kişi olaylara kötü yanından bakmayı tercih eder. Değişimde ilk adım, bunun farkına varmaktır. Sınırlı inançlar, sınırlı insanlar yaratır. Anahtar bu sınırlardan kurtulup, değişik arayışlar içinde olabilmekte gizlidir. Günümüzde liderler, çölde bile bahçe görebilen, her durumda başka olasılıkların da bulunabileceğini gözönüne alabilen kişilerdir. İnanmıyorsanız, israil'e bakın.

Olasılıklara olan inancınız yüksekse, hemen hemen başarıya ulaşılmışsınız demektir.

İNANÇ 2: BAŞARISIZLIK DIYE BLR ŞEY YOKTUR,

SADECE SONUÇLAR VARDIR.

Bu ilke, birinci inancın sonucu gibi görülebilir; ancak kendi içinde en az onun kadar değerlidir. Bizim kültürümüzde birçok insan, başarısızlık denilen şeyden korkmaya programlanmıştır. İstedığımızdan farklı şeyler elde ettiğimiz zamanlar olmuştur. Örneğin bir sınavı veremediğimiz, bir gönül macerasında hayal kırıklığına uğradığımız, her işin ters gittiği günlerimiz olmuştur. Bu kitapta hep sonuç kelimesi kullanılmıştır, çünkü başarılı insanlar olayları hep böyle görürler.

Onlar başarısızlığı görmezler, inanmazlar, düşünmezler.

İnsanlar genelde bir sonuca ulaştıklarında kendilerini başarılı görürler. Ancak çok başarılı insanlar; başarısız olduklarında,

78

Öğretici bir deneyim kazandıklarını düşünen insanlardır. Onlar bu deneyimlerini de kullanarak, yeni yeni deneylere başlarlar. Yeni bir hareket tarzı belirleyerek, yeni sonuçlar elde ederler. Dünden bugüne elde ettiğiniz kazanç nedir? Cevap tabü ki deneyimdir. Başarısızlıktan korkan insanlar kafalarında hep nelerin ters gideceğini düşünürler. Bu da ulaşmak istedikleri sonuca doğru adım atmalarına engel olan tek nedendir. Başarısızlıktan korkuyor musunuz? Öyleyse öğrenmeye ne dersiniz? İnsanlığın deneyimlerinden faydalananarak, yaptığınız her şeyde başarılı olabilirsiniz.

Mark Twain, "Genç bir karamsarın görüntüsünden daha acıklı bir görüntü olamaz.", diyor. Başarısızlığa inanan insanlar vasat olmayı garantilerler.

Başarısızlık büyük işler yapan insanların düşünmediği bir kavramdır. Başarısız bir adından sonra yersiz hislere kapılmazlar.

Size bir adamın hayat hikayesini anlatayım. Bu adam: .

21 yaşında işinde başarısız olmuş,

22 yaşında bir yasama seçimini kaybetmiş,

23 yaşında tekrar işinde başarısız olmuş,

26 yaşında karısı vefat etmiş,

27 yaşında ruhsal bunalıma girmiş,

34 yaşında kongre seçimlerini kaybetmiş,

36 yaşında tekrar kongre seçimlerini kaybetmiş,

45 yaşında senato seçimlerini kaybetmiş,

47 yaşında başkan yardımcısı seçimlerini kaybetmiş,

49 yaşında tekrar senato seçimlerini kaybetmiş,

52 yaşında Amerika Birleşik Devletleri'ne başkan seçilmiş, kişidir ve adı da Abraham Lincoln'dür. Eğer o bu olayları başarısızlık olarak nitelendirseydi, acaba başkan olabilir miydi? Mümkün değil. Thomas Edison hakkında ünlü bir hikaye varılır. 9999 kere denedikten sonra kusursuz ampulü keşfedemeyince biri sorar, "Onbininci başarısızlığı da göze alacak mısınız?" O da cevap verir,

"Başarısız olmadım, yalnızca ampulü keşfetmeyen bir yol daha buldum." O, değişik yaklaşımların değişik sonuçlar verdiğini keşfetmiş oldu. Şampiyonlar, liderler ve amirler gibi kişisel güce sahip insanlar; bir konuda arzu et 79

tikleri sonucu alamadıklarında bunu başarısızlık değil, yalnızca bir geri besleme olarak düşünürler. Bu bilgiyi istediğiniz sonuçlara ulaşmak için daha iyi ayırımlar yapmak üzere kullanabilirsiniz. Buckminster Fuller, "İnsanlar ne öğrenirlerse öğrensinler, bunlar denenmiş ve hatayla sonuçlanmış deneyimlerin ürünleridir.

İnsanlar hatalardan ders alırlar," diyor. Kendi hatalarımızdan olduğu kadar, başkalarının hatalarından da bir şeyler öğrenebiliriz. Hayatınızdaki en büyük beş

başarısızlığınızı bir an için gözönüne getiriniz. Bu deneyimlerinizden neler öğrendiniz? Bunlar hayatınızın size verdiği en değerli derslerdir.

Fuller mecazi olarak bir geminin dümeni örneğini verir. Geminin dümeni herhangi bir yöne çevrildiğinde; geminin dümencinin hedeflediğinin tam tersi yöne gitmeye meyilli olduğunu söyler. Dümenci hiç bitmeyen bir çabayla düzeltmeler ve ayarlamalar yaparak rotayı tutturmak zorundadır. Bir dümencinin sakın bir denizde rotadan kaçınılmaz sapmalarla uğraşarak gemisini hedefe yönlendirmesini düşünün. Çok tatlı bir hayal ve başarılı bir yaşam tarzı için iyi bir örnek. Ama birçoğumuz böyle düşünmüyoruz. Her hata ve yanlış

davranışın duygusal bir yük getirdiğine inanıyoruz. Bu yanlış düşünce de zararlı oluyor.

Örneğin birçok insan aşırı kilolu olduğu için kendine kızar, fakat bu şekilde düşünceleri sonucu değiştirmez. Bunun yerine şişmanlık denilen sonucu yaşadıklarını, şimdi de zayıflık denen sonuca ulaşacaklarını düşünebilirler. Bu sonuca da yeni bir hareket tarzı geliştirerek ulaşabilirler.

Sonuca ulaşmak için neler yapmanız gerektiği konusunda şüpheliyseniz 10.

Bölümü okuyunuz ya da zayıflama sonucuna ulaşan birinin hareket tarzını kendinize örnek alınız. Zayıflayan kişinin, bu sonuca ulaşmak için fiziksel ve ruhsal olarak neler yaptığını bulunuz. Aşırı kilonuzu bir başarısızlık olarak kabul ettiğiniz sürece, eliniz kolunuz bağlı kalırsınız. Bununla birlikte aşın kilonuzu bir sonuç olarak kabul ettiğiniz sürece, ki bunu şu anda yapabilirsiniz başarınızı garantilemiş olursunuz.

Başarısızlığa inanmak beyni zehirlemenin bir yoludur. Olumsuz duygular içinde olduğunuz sürece psikolojinizi, dü

80

şünce şeklinizi, durumunuzu etkilersiniz. Birçokları için en büyük kısıtlama başarısızlıktan korkmaktır. Olasılıkları düşünebilmek için Robert Schuller'in güzel bir sorusu vardır. "Gerçekten başarılı olabileceğinizi bilseydiniz ne yapardınız?" Bir düşünün bakalım. Bunu nasıl cevaplandırırsınız? Başarılı olacağınıza inanırsanız; çok sayıda yeni hareket tarzı dener ve istediğiniz , yeni sonuçlara ulaşabilirsiniz. Bunları deneyin. Gelişmenin tek yolu budur.

Denediyseniz; sanırım şimdi gerçekte başarısızlık diye bir şeyin olmadığını anlamaya başlamışsınızdır. Yalnız sonuçlar vardır ve her zaman bir sonuç üretirsiniz. İsteddiğiniz sonuç bu değilse; hareket tarzınızı değiştirin ve yeni bir sonuç elde edin. Bu kitaptaki bütün başarısızlık kelimelerinin üstünü çizip ve sonuç kelimelerinin etrafını daire içine alın. Ayrıca kendinize deneyimlerinizden ders alacağınıza dair söz verin.

İNANÇ 3: NE OLURSA OLSUN SORUMLULUĞU

ÜSTLENMEKTEN KAÇINMAYIN.

Büyük liderlerin ve başarılı insanların hepsi, dünyayı kendilerinin yarattığına inanarak hareket ederler. Her zaman ve tekrar tekrar duyacağınız tek cümle,"

Ben sorumluyum ve gerekeni ben yapacağım," olmalıdır. Aynı yaklaşımla birçok kereler karşılaşmanız tesadüfi değildir.

Başarılı insanlar, kötü ya da iyi ne olursa olsun her şeyi kendilerinin yarattığına inanırlar. Bunu hareket tarzlarıyla yapmamışlarsa, düşüncelerinin doğrultusuyla ya da düzeyiyle yapmışlardır. Şimdi bunun gerçek olup olmadığını bilmiyorum.

Hiçbir bilim adamı da, kendi gerçeğimizi düşüncelerimizle yarattığımızı kanıtlayamaz. Ama bu yararlı bir yalandır. Bu, diğer inançları güçlendiren bir inançtır. Hayattaki bütün deneyimlerimizi gerek davranışlarımızla gerekse düşüncelerimizle bizim yarattığımıza ve hepsinden ders alabileceğimize inanıyorum.

Başarı ya da başarısızlıklarınızla dünyayı sizin yarattığınıza inanmıyorsanız, kendinizi olayların akışına bırakmışsınız demektir. Olayları denetleyemiyorsunuz demektir. Böylece siz bir amaç değil, araç oluyorsunuz. Size şunu söyleyeyim ki, buna

Sınırsız Güç-6

81

benzer bir inancım olsaydı kendime başka bir kültür, başka bir gezegen arardım.

Biz yalnızca tesadüfi dış etkilerin eseri isek; burada olanların anlamı ne?

Benim düşünceme göre,sorumluluk almak; insanın gücünün ve olgunluğunun bir ölçüsüdür. Bu, aynı zamanda tutarlı ve ortaklaşa etkileşim sağlayan, bir dizi inancı destekleyen temel inançlara da bir örnektir. Başarısızlığa inanmıyor ve sonuçlara inanıyorsanız, sorumluluk almakla kaybedecek hiçbir şeyiniz olmadığı gibi, kazanacak çok şeyiniz de olacaktır. Denetim sizdeyse, başarılı olacaksınız demektir.

John. F. Kennedy de bu inanç sistemine sahipti. Dan Rather'e göre Kennedy, Domuz Körfezi krizi sırasında Amerikan halkının karşısına çıkıp, bunun bir vahşet olduğunu ve asla gerçekleşmemesi gerektiğini söyleyip tüm sorumluluğu üzerine aldı. Böylece; genç, başarılı bir politikacı iken gerçek bir lider oldu.

Kennedy bütün büyük liderlerin yapması gerekeni yaptı. Sorumluluk üstlenenler her zaman için güçlü, sorumluluktan kaçanlar ise zayıf olmaya mahkûmdurlar.

Aynı sorumluluk prensibi kişisel bazda da geçerlidir. Birilerine sevdiğimizi ya da sorunlarını anladığımızı söylemeye çalışmışsınız. Onların bu olumlu mesajı almak yerine her şeyi ters anlayarak bize kızıp düşmanca tavır takındıkları olmuştur. Genelde, ters tepki göstermeye, başkalarını suçlamaya ve kötü şeylerden başkalarını sorumlu tutmaya meyilliyizdir. Bu en kolay, ama akıllıca olmayan bir yoldur. İşin sırrı iletişimde saklı olabilir. İletişim sonucunu, davranışlarınızla siz belirleyebilirsiniz. Hareketlerinizi, mimiklerinizi, ses tonunuzu, vb. birçok şeyi değiştirmek sizin elinizdedir. İletişim, aldığınız tepki demektir. Davranış şeklinizi değiştirerek, iletişiminizi değiştirebilirsiniz.

Sorumluluğu sahiplenerek üreteceğiniz sonucu, değişebilme gücünü elinizde bulundurabilirsiniz.

İNANÇ 4: BLR ŞEYL KULLANABİLMENİZ İÇİN

ONU ANLAMIŞ OLMANIZ GEREKMEZ.

Birçok başarılı insan başka bir ortak inanca sahiptir. Onlar

82

bir şeyi kullanabilmek için onu anlamanın gerekli olmadığına inanırlar. En ince ayrıntıları bilmeleri gerektiği hissine kapılmadan temel konuları kullanırlar.

Güçlü insanlar incelendiğinde bir çok konuda bilgi sahibi olmalarına karşın, işlerini en ince ayrıntılarına kadar bilmedikleri görülmüştür.

Birinci bölümde modellemenin zamandan nasıl tasarruf sağladığını gördük.

Başarılı insanların hangi hareket tarzlarını kullandıklarını anlamak için onları izlemek gerekir. Böylece hareket tarzlarını ve dolayısıyla sonuçlarının aynısını daha kısa zamanda elde ederiz. Zaman, kimsenin sizin için yaratamayacağı bir kavramdır. Başarılı insanlar zaman konusunda çok cimridirler . Bir durumun özünü alıp gerisi için vakit öldürmezler. Bir şey ilgilerini çekerse ki bu bir motorun çalışması ya da bir ürünün üretimi olabilir, ancak o zaman bunları öğrenmek için bir vakit ayırırlar. Her zaman için ne kadarına ihtiyaçları olduğunu ve neyin gereksiz olduğunu bilirler.

Bu kitaptaki bilgilerden yararlanabilmek için, kullanımla bilgi arasında bir denge olduğunu unutmamalısınız. Bütün zamanınızı kök çeşitlerini öğrenmeye ya da yalnızca meyve toplamayı öğrenmeye harcayabilirsiniz. Başarılı insanların en bilgili insanlar olması gerekli değildir. Stanford ve Cal Tech şirketlerinde muhakkak ki bilgisayar devrelerini ve dizaynını Steve Jobs ve Steve Wozniak'tan çok daha iyi bilen birçok bilim adamı ve teknik eleman var; ama, yalnızca onlar ellerinin altındakini kullanabiliyorlar. Sonuçları elde eden onlar.

İNANÇ 5: EN BÜYÜK KAYNAĞINIZ İNSANLARDIR.

Mükemmele ulaşanlar, genelde insanlara saygı ve sevgi beslerler. Amaçlarında, bütünleşme ve takım ruhu vardır. Başarının sırlarını anlatan bütün kitaplarda ana tema olarak takım çalışması işlenir. Hepimiz yöneticisinden işçisine kadar herkesin aynı kafeteryada yemek yediği ve çalışmalarının aynı şekilde takdir edildiği Japon firmalarını biliyoruz. Onların başarılarının sırrı; insanları kullanmak yerine, onlara saygı duymalarında yatar.

83

"Mükemmeli Arayış" isimli kitaplarında Thomas J. Peters ve Robert H.

Waterman, başarılı şirketleri güçlü kılan faktörleri incelediklerinde, onları güçlü kılan en önemli faktörlerden birisinin de çalışanlara önem vermek olduğunu görmüşlerdir. Ayrıca şöyle bir ekleme yaparlar. "Mükemmele ulaşan şirketler; belirli fertlere değil, topluma saygı gösterenlerdir." Başarıya ulaşan firmalar insanlara saygılı ve ağır başlı davranan ve onları birer alet gibi değil de ortaklarıymış gibi görenlerdir. Hewlet-Packard firmasında çalışan 20 kişiden 18'i, firmanın başarısının insan merkezli uygulamalarda yattığını belirtmiştir. HP.

prestije dayanan bir perakendici firma değildir. Firma modern teknolojinin en karmaşık problemleriyle ilgilenir. Bu sahada bile insanlara önem vermek, en iyi seçenek olarak ortaya çıkmaktadır.

Birçok inanç gibi bu inanç da benimsenmesi zor, söylenmesi kolay olanlardandır. İnsanlara yalnızca sözde saygı göstermek kolaydır, ama gerçek saygıyı başarmak o kadar basit değildir.

Bu kitabı okurken sürekli olarak gemiyi rotasında tutmaya çalışan gemiciyi gözönünde bulundurun. Bu kural yaşam için de geçerlidir. Biz her zaman için uyanık olmak ve hareket tarzımızı geliştirmek zorundayız. İnsanlara saygı

duyduğunuzu söylemek, gerçekten saygı duymakla aynı şey değildir. "Bunu nasıl daha iyi yapabiliriz?", "Bunu nasıl hallederiz?", "Nasıl daha iyi sonuçlar alabiliriz?" gibi soruları, başarılı insanlardan duyarız. Onlar bir insanın ne kadar bilgili olursa olsun, yeteneklerini birleştirmiş bir grup karşısında çaresiz kalacağını bilirler.

İNANÇ 6: ÇALIŞMAK BİR OYUNDUR.

Nefret ettiği bir işi olup da başarıya ulaşmış bir insan tanıyor musunuz? Ben tanımıyorum. Başarının sırlarından birisi de yaptığınız işle sevdiğiniz şeyler arasında sıkı bir ilişki kurmaktır. Pablo Picasso şöyle diyor "Çalıştığında rahatlıyor ve dinleniyorum, beni esas yoran hiçbir şey yapmamak ya da gelen misafirleri ağırlamak oluyor."

84

Herhalde Picasso kadar iyi resim yapamayız, ama bizi canlandıran ve heyecanlandıran işlerle uğraşabiliriz. İşimize bir oyunmuş gibi yaklaşabiliriz.

Mark Twain, "Başarının sırrı mesleğinizi tatile çevirmektir" diyor. Başarılı insanların yaptığı da budur.

Bu günlerde işkolikler hakkında epeyce hikaye anlatılıyor. Bu konuyu kafalarında sabit bir fikir olarak bulunduranlar da var. Bunlar yaptıkları işlerden zevk alıyormuş gibi görünmüyorlar, ama kendilerini de başka hiçbir şey yapamayacak duruma sokmuşlar.

Araştırmacılar, işkolikler hakkında çok ilginç gözlemlerde bulunmuşlar.

Bunlardan bazıları yaptıkları işe delice bir sevgiyle bağlıdırlar. İşleri onları heyecanlandırıyor, canlandırıyor, hayatlarını zenginleştiriyor. Bu tür insanlar işlerine bizim oyuna baktığımız şekilde bakıyorlar. Bunu kendilerini aşmanın, yeni yollar keşfetmenin bir yolu olarak görüyorlar.

Bazı işler bunlardan daha yararlı değil mi? Elbette, fakat anahtar bu işleri kullanmakta. İşinizi yapmak için yaratıcı yollar kullanırsanız, iyi sonuçlar elde edersiniz.

Daha önce olumlu inançların diğer inançları desteklediği tutarlı inanç sistemlerinden söz etmiştik. İşte size bir başka örnek. Ben sonu çıkmaz olan bir

iş olduğuna inanmıyorum. Yalnızca olasılıklara inanmayan, sorumluluktan kaçan, başarısızlıktan korkan insanlar vardır. Size bir işkolik olmanızı önermiyorum. Sadece işinize, oynadığınız oyunun canlılığını ve ilginçliğini aktarabilirsiniz, dünyayı ve işinizi zenginleştirebileceğinizi söylüyorum.

İNANÇ 7: SORUMLULUK ALMADAN GERÇEK BAŞARI GERÇEKLEŞMEZ.

Başarılı kişiler sorumluluğun gücüne inanırlar. Başarıdan ayrı düşünilemeyecek bir inanç varsa; o da büyük sorumluluk yüklenilmeden, büyük başarı elde edilemeyeceğidir. Herhangi bir daldaki başarılı insanları incellerseniz; onların en iyi, en zeki,

85

en hızlı ya da en güçlü değil, en çok sorumluluk alan insanlar olduğunu görürsünüz. Ünlü Rus balerini Anna Pavlova, "Başarının sırrı bir hedefi durmaksızın takip etmektir." demiş. Bu bizim temel başarı formülümüzün bir diğer anlatımıdır, yani sonuçlarınızı bilmek ve bunları sürekli geliştirmek gibi...

Biz bunu her alanda, Allah vergisi yetenek gerektirenlerde bile görüyoruz.

Örneğin basketbolda Larry Bird'ü en iyilerden biri yapan şey nedir? Birçok kişi bunu merak eder. Yavaşır, iyi sıçrayamaz, sahada zarif bir ceylan sürüsü arasında yavaş çekimde hareket ediyormuş gibi görülür. Ama derinlemesine incelendiğinde görülecektir ki, yüksek sorumluluk duygusu onu başarılı yapmaktadır. Daha çok antrenman yapar, daha sağlam bir karakteri vardır, daha iyi oynar ve daha çok ister. Yeteneklerinden herkesten daha fazla yararlanır. Pete Rose da, onu tüm eforunu sarfetmeye zorlayan yüksek sorumluluk duygusu sayesinde, rekor kitaplarına adını yazdırmıştır. Büyük golfcü Tom YWatson Stanford Üniversitesi'ndeiyken takındaki herhangi bir oyuncuydu. Ama o zamanki antrenörü hâlâ hayretle Watson hakkında şunları söyler,"Ondan daha fazla antrenman yapan kimse görmedim." Atletler arasında yeteneklerine dayanarak bir ayırım yapılamaz. İyiyi mükemmelden ayıran, sorumluluk duygusunun düzeyi ve kalitesidir.

Sorumluluk her alanda başarının destekleyicisidir. Ünlü olmadan önce Dan Rather'ın, Houston'da en çok çalışan spiker olduğu söylenir. Hâlâ bir kasırga sırasında, ağacın üzerinden yaptığı bir çekim anlatılır. Geçenlerde Michael Jackson'ın bir gecede yıldızının parladığı söylendi. Bir gece de mi? Michael Jackson'ın büyük yetenekleri mi var? Elbette var. O, bu işle beş yaşından beri

ilgileniyor. Dansını geliştirmeye, şarkılarını yazmaya, prova yapmaya, insanları eğlendirmeye beş yaşından buyana devam ediyor. Elbette tanrı vergisi yetenekleri var. Fakat bunların ötesinde büyüdüğü çevre O'nu destekliyor, inançlarını da geliştiriyor. Bunlara ek olarak örnek alabileceği birçok model ve kendisini yönlendiren bir ailesi var. Michael de bunların karşılığını vermek istedi ve verdi. Ben, "Neye mal olursa olsun", deyimini çok severim. Başarılı insanlar neye mal olursa ol-86

Sun başarılı olmak isteyen insanlardır (Elbette burada diğer insanlara zarar verme fikri yoktur). Bu da başarılı insanlara özgü niteliklerdir.

Mükemmelliği geliştiren başka inançlar var mıdır? Elbette vardır.Düşünürseniz; siz de çok sayıda iyi inanç bulabilirsiniz. Unutmayın başarı ipucu bırakır. Başarılı olanları inceleyin. Onları yeteneklerini geliştirmeye ve başarılı sonuçlar almaya iten ana inançları bulun. Bu yedi inanç başkaları için mucizeler yarattı. Bu inançları gerçekten benimser ve uygularsanız; sizin içinde aynı mucizeleri yaratacaklardır.

Burada büyük bir soru işareti var. İnançlarımız bizi desteklemiyorsa, inançlarımız olumlu değilse, onları nasıl değiştirebiliriz. İşte ilk adımı atınız, bazı şeylerin farkına vardınız. Siz ne istediğinizi biliyorsunuz. İkinci adım ise harekete geçmektir.Düşüncelerinizi, inançlarınızı nasıl kontrol edebileceğinizi ve beyninizi nasıl kullanacağınızı öğrenmektir.

Şimdiye kadar insanı mükemmele götürdüğüne inandığım parçaları birleştirdik.

Bilginin iletişimin ana parçası olduğundan, iletişime önem verenlerin; ne istediklerini bilen, istedikleri sonuca ulaşana kadar gerekli hareket esnekliğini gösterebilen kişiler olduklarından söz ettik. İkinci bölümde mükemmele giden yolun modellemeden geçtiğini belirttik. Büyük başarı göstermiş insanları modelleyerek, aynı başarılı sonuçların alınabileceğini söyledik. Üçüncü bölümde durumun gücünden, dördüncü bölümde inançların yapısından bahsettik. Bu bölümde inançların yapı taşları olan yedi inançtan söz ettik.

Şimdi size öğrendiklerinizi nasıl uygulayacağınızı göstermenin zamanı geldi....

Zihninizi Ustalaştırmak:

Beyniniz Nasıl Çalışır

'Hata değil,are bulun.'

— Henry Ford

BU BÖLÜM, çarelerin bulunmasıyla ilgilidir. Şimdiye kadar yaşamınızı değiştirmek için neleri değiştirmeniz gerektiğinden, hangi durumların sizi güçlendireceğinden, ne tür durumların sizi güçsüz kılacağından söz ettik. Bu bölümde, istediğiniz zaman istediğinizi üretebilmeniz için durumlarınızı nasıl değiştireceğinizi öğreneceksiniz. İnsanlar genellikle yeterli kaynağa sahiptirler, fakat onları kontrol edemezler. Nasıl kontrollü olacağınızı, yaşaından nasıl daha çok tat alacağınızı, durumlarınızı ve eylemlerinizi nasıl kontrol edebileceğinizi, nasıl değiştirebileceğinizi ve bu sonuçları vücudunuzda nasıl üreteceğinizi bu bölümde açıklayacağız. Tüm bunlar çok kısa bir sürede gerçekleştirilebilir.

88

Size değişimi öğreteceğim model ve SDP'nin öğretim yöntemi terapi okullarının bir çoğunda kullanılanlardan çok farklıdır.Bir dizi okulun uyguladığı terapi yöntemleri birbirine o kadar çok benzer ki, artık bu yöntemler kültürel bir totem olmuştur.Bir çok terapist, değişim için içinize yerleşmiş negatif deneyimlere geri dönerek, bunları tekrarlamak zorunda olduğunuzu söyler. Bu fikir de negatif deneyime sahip kişilerin bu deneyimlerini ancak koyacak yer kalmayınca kadar içlerinde bir sıvı gibi tutmaları sonucu dışarı taşınarak veya yakılarak atılabileceği inanişından gelmektedir. Terapistler bu nedenle, söz konusu süreçle temas edebilmenin tek yolunun, olayların deneyimini tekrarlamak ve tüm acıları tekrar duymak ve hepsini bir anda dışarıya atmak olduğunu söylerler.

Tüm deneyimlerim, bu yöntemin insanlara yardım etmek için en etkisiz yollardan biri olduğunu göstermektedir. Öncelikle insanlardan korkunç bir rahatsızlığı tekrar denemelerini istemek, onları olabilecekleri en acılı ve en beceriksiz duruma sokmak demektir. Birilerini beceriksiz duruma soktuğunuzda, onların yeni becerikli davranışlar ve sonuçlar üretme olasılıklarını büyük oranda azaltıyorsunuz demektir. Gerçekte bu yaklaşım, acılı ve beceriksiz paterni daha da güçlendirebilir. Sürekli olarak sınırlama ve acı sinirsel durumuna ulaşırsa, gelecekte bu durumları tetiklemek çok daha kolay hale gelecektir. Bir deneyimi tekrar canlandırdıka, onu tekrar kullanma olasılığınız artar. Bu da niçin geleneksel terapistlerin çok uzun sürede sonuç alabildiklerini açıklar.

İyi arkadaş olduğum terapistler var. Onlar, hastalarıyla içtenlikle ilgilenmektedir.

Bir fark yarattıklarına inanıyorlar. Doğrudur. Geleneksel terapi sonuçlar üretmektedir. Bununla birlikte buradaki sorun, bu sonuçların hem hastaya daha az acı vererek, hem de daha kısa sürede elde edilip edilemeyeceğidir? Bandler ve Grinder'in yaptığı gibi, dünyadaki en etkili terapistlerin eylemlerini modellersek; bu sorunun cevabı evettir. Gerçekten de beyninizin nasıl çalıştığını anlamada ustalaşırsanız,

89

kendi kendinizin terapisti ve danışmanı olabilirsiniz. Hatta çok kısa bir süre içinde davranışlarınızı, duygularınızı, hislerinizi değiştirme yeteneği kazanarak; terapinin de ötesine geçebilirsiniz.

Etkili sonuçlar üretmede değişim sürecinin, yeni bir model yaratmakla başlayacağına inanıyorum. Problemlerinizin taşıncaya kadar içinde birikeceğine inanıyorsanız, deneyeceğiniz şey de aynen öyle olacaktır. Sinir sistemimiz bana göre bir müzik kutusuna benzer. Öldürücü bir sıvı gibi içimizde acı biriktirmek yerine, sistemin bu özelliğinden yararlanmamız gerekir. İnsan önceden kaydedilmiş deneyimleri tekrarlamaya devam ederse gerçekten ne olur? Biz onları, müzik kutusundaki plaklar gibi beynimizde biriktiririz. Yine onlar gibi beynimizdeki kayıtlar da çevremizdeki uygun uyarıcılar tetiklendiğinde, doğru düğmeye basıldığında herhangi bir anda tekrar çalınabilir.

Bu nedenle biz, mutlu ve neşeli deneyimlerimizi hatırlayabilir ya da bunları ifade eden şarkıları çalacak düğmeye basabiliriz. Terapik planınızda tekrar acı getirecek düğmeye basmak varsa; değiştirmeyi istediğiniz negatif durumu güçlendiriyor olabilirsiniz.

Buradaki önemli nokta çalınmayan plakların ortaya çıkmayacağıdır. Bu, anlamsız bir şeydir. Beceriksiz his ve duygularınızı yaratan yolları değiştirmek, müzik kutusunu tekrar programlamak kadar kolaydır. Durumunuzu değiştirmek için acılarınızı tekrar denemek zorunda değilsiniz. Yapmak zorunda olduğunuz şey, iç temsilinizi negatiften pozitive değiştirmektir. Pozitif iç temsil de otomatik olarak tetiklenir ve daha etkin sonuçlar üretmenize neden olur. Coşkunluk akımını hızlandırmak ve devredeki acı akımını kesmek zorundasınız.

SDP insan deneyiminin kapsamına değil, yapısına bakar. Kişisel açıdan neşeli ve sepmatik olabiliyorsanız, neler olduğu üzerinde durmayın. Daha çok zihniniz ve nasıl bir sonuç oluşturduğunuz üzerinde durunuz. Çöküntü ve coşku

durumlarını-

90

zın üretiminde ne gibi farklılıklar vardır? Buradaki ana fark, iç temsillerinizi yapılandırma şeklindedir.

"Bilinçli düşünceden geçirmedğim bir şey beni etkilemez."

— Anthony Robbins İç temsillerimizi beş duyumuzla yapılandırırız. Bunlar da; görme, işitme, dokunma, tatma, koklamadır. Diğer bir anlatımla deneyimimiz görsel, işitsel, dokunsal, tatsal ve kokusaldır. Bu nedenle zihninizde hangi deneyimleri biriktirirsek biriktirelim; onlar, bu duyular aracılığıyla, özellikle üç alt biçem olan görsel, işitsel ve dokunsal mesajlar aracılığıyla temsil edilirler.

İç temsilleri oluştururken bu biçemlerden çok fazla sayıda gruplar oluşturulabilir. Beş duyunuzu ya da temsil sisteminizi, deneyim ya da sonuçlarınızı

oluştururken

kullandığınız

karışım

maddeleri

olarak

düşünebilirsiniz. Herhangi bir kimse özel bir sonucu üretebiliyorsa; bu sonuç belirli fiziksel ve zihinsel eylemlerle yaratılır. Aynı eylemleri tam olarak taklit edebilirsiniz, bu kişinin ürettiği sonuçları üretebilirsiniz. Bir sonuç üretebilmek için hangi karışımların gerekli olduğunu bilmelisiniz, Tüm deneyimlerimiz beş

duyumuzdan ya da biçemlerden türetilir. Bununla birlikte, sadece hangi karışımların gerekli olduğunu bilmek yeterli değildir. Tam istediğiniz sonucu üretebilmek için kesin olarak hangi karışından ne kadar gerekli olduğunu bilmek zorundasınız. Herhangi bir karışından daha az ya da daha fazla koyarsanız; istediğiniz sonucu tür ve kalite olarak elde edemezsiniz.

İnsanlar bazı şeyleri değiştirmek istediğinde; genellikle bir ya da iki şeyi birlikte

değiştirmeyi düşünüyorlar. Hislerini, yani durumlarını veya davranışlarını; ya da hem hislerini, hem de davranışlarını birlikte değiştirmek istiyorlar. Örneğin bir sigara tiryakisi fiziksel ve duygusal hislerini (durum) ve aynı zaman 91

da sigara üstüne sigara yakan davranış paternini değiştirmek istiyor. Durumun gücü bölümünde, davranış ve durumları değiştirmenin iki yolu olduğunu açıklamıştık. Ya his ve davranışlarınızı değiştiren fizyolojinizi ya da iç temsillerinizi değiştireceksiniz. Bu bölümde özellikle nesneleri temsil şeklinizi nasıl değiştirebileceğinizi öğreneceksiniz. Bu da, amaçlarımıza ulaşmada bizi destekleyecek davranışları üretme ve hissetme gücü verecektir.

İç temsilimizle ilgili olarak değiştirebileceğimiz iki şey vardır. Temsil ettiğimiz şeyi değiştirebiliriz. Örneğin en kötü senaryoyu hayal ediyorsak; olası en iyi senaryoyu görüntüleyerek değişiklik yapabiliriz. Ya da bazı şeyleri temsil şeklimizi değiştirebiliriz. Birçoğumuzun zihninde beyni özel bir şekilde cevap vermeye tetikleyecek belirli anahtarlar vardır. Örneğin bazıları için bir şeyi görüntülemek çok büyük bir güdüleyicidir. Diğer bazıları da bir şey hakkında kendi kendilerine konuşurlarken kullandıkları sesin tonunun güdülemelerinde farklılık yaptığını kabul ederler. Hemen hepimiz kendi içimizde ani cevapları tetikleyen anahtar alt biçemlere sahibizdir. Nesneleri temsil etmenin inceliklerini ve onların bizi etkileme şekillerini bir kere keşfettiğimizde; zihnimize sorumluluk vermeye ve nesneleri bizi zayıflatacak şekilde değil, güçlendirecek şekilde temsil etmeye başlanız.

Birileri bizim modellemek istediğimiz bir sonucu üretirse; biz onun zihninde neler görüntülediği ve kendi kendisine neler söylediği gerçeğinden daha çok şey bilmeliyiz. Zihinde neler olup bittiğine gerçekten ulaşabilmek için daha keskin araçlara ihtiyacımız var. İşte burada alt biçemler devreye girer. Onlar bir sonucu yaratmak için gerekli olan karışımların kesin miktarlarına benzerler. Altbiçemler, insan deneyiminin yapısını oluşturan en küçük ve en kesin yapım bloklarıdır.

Görsel bir deneyimi anlayabilmek ve kontrol edebilmek için onun hakkında daha çok şey bilmeliyiz. Parlak mı, koyu mu; renkli ya da siyah beyaz mı; hareketli mi ya da durağan mı olduğunu bilmeliyiz. Benzer şe-92

kilde işitsel iletişimin de yüksek ya da sakın mı; yakın ya da uzak mı ya da ince mi olduğunu bilmek isteriz. Dokunsal bir deneyimin yumuşak ya da sert mi; keskin ya da düzgün mü yada katı mı olduğunu öğrenmeliyiz. Aşağıda alt biçemlerin bir listesi verilmiştir.

OLASI ALT BİÇEMLERİN KONTROL LİSTESİ

GÖRSEL:

- 1.Film ya da durağan çerçeveler
- 2.Geniş görüş ya da çerçeveli (çerçevelendirilmişse; çerçevenin şekli) 3.Renkli ya da siyah-beyaz
- 4.Parlaklık
- 5.Görüntünün büyüklüğü (yaşam ölçüsü, büyük ya da küçük)
- 6.Nesnelerin merkezsiz ölçüsü
7. Görüntü içinde ya da dışında yer almak
- 8.Kendisiyle görüntü arasındaki mesafe
- 9.Merkezi nesnenin kişiyle olan mesafesi
- 10.3Boyut kalitesi
- 11.Rengin yoğunluğu (ya da siyah beyazın)
- 12.Zıtlığın derecesi
- 13.Hareket (hızlı ya da yavaş tempoda)
- 14.Odak (Hangi parçalar içeride ya da dışarıda)
- 15.Keskinlik ya da sürekli odak
- 16.Görünme açısı
- 17.Görüntü sayısı (Kaymalar)
- 18.Yerleşim
- 19.Diğer?

İŞİTSEL:

- 1.Şiddeti
- 2.Ahenk (kesilmeler, gruplaşmalar)
- 93
- 3.Ritm (düzenli, düzensiz)
- 4.Bükülmeler (işaretli kelimeler, nasıl)
- 5.Tempo
- 6.Duraklamalar
- 7.Tonalite
- 8.Sesin rengi (kalite, nereden yankılanıyor)
- 9.Sesin tekliği (Düzlük vb.)
- 10.Etrafta dolaşan ses- uzaysal
- 11.Yerleşim
- 12.Diğer

DOKUNSAL:

- 1.Sıcaklık
- 2.Düzgünlük
- 3.Titreşim
- 4.Basınç
- 5.Hareket
- 6.Dayanma süresi

7.Kararlılık- Kesiklik

8.Kuvvetlendirme

9.Ağırlık

10.Yoğunluk

11.Yerleşim

12.Diğer

ACI İÇİN:

1.Sızlama

2.Sıcak - soğuk

3.Kas gerilimi

4.Keskin, kör

5.Basınç

6.Dayanma süresi

7.Kesiklik (nabız atışı gibi)

8.Yerleşim

9.Diğer

94

Bir diğer önemli ayırım da hayalin ilgili ya da ilgisiz olmasıdır.İlgili bir hayal,gerçekten oradaymışsınız gibi olan deneyiminizdir. Gerçekten o zaman ve yerde tüm benliğinizi siz varmışsınız gibi görür, işitir ve hissedersiniz. İlgisiz bir hayal ise; sizin dışınızda olan bir şeyi seyrediyormuş gibi oluşturduğunuz bir deneyimdir. İlgisiz bir hayalinizi görürseniz; o kendi kendinizi filmde seyretmeye benzer.

Son zamanlarda sahip olduğunuz hoş bir deneyiminizi hatırlamak için bir dakikanızı ayırın. O deneyimin içine gerçekten girin. Gözlerinizle; olaylar, hayaller, renkler, parlaklıklar vb. şeyleri görün. İnsan sesini, diğeri sesleri vb.

işitin. Duyguları, sıcaklığı vb. hissedin. Deneyim buna benzer. Şimdi de vücudunuzdan ayrılın ve bulunduğunuz koşullardan hislerinizi uzaklaştırın ve deneyimi yaptığınız yerde kendinizi hâlâ görebilecek bir yere yerleşin. Kendinizi sinemada deneyiminizi seyrediyoruş gibi hayal edin. Hislerinizdeki fark nedir?

Duygularınız biricisinde mi ikincisinde mi daha yoğunu? Bunlar arasındaki farklar, ilgili ve ilgisiz deneyimler arasındaki farklardır.

İlgili, ilgisiz gibi alt biçem ayrımlarını kullanarak, yaşam deneyiminizi kökünden değıştirebilirsiniz. Unutmayın; davranışlarınız içinde bulunduğunuz durumun sonucudur ve bu davranışlarınız nesneleri görüntülemeniz, kendi kendinize söylemeniz vb. şeylerden oluşan iç temsiliniz tarafından yaratılır. Film yönetmeni filmin izleyiciler üzerindeki etkisini nasıl değıştirebiliyorsa; siz de herhangi bir deneyimin yaşamınız üzerindeki etkisini değıştirebilirsiniz.

Yönetmen seyircileri istediğı duruma sokabilmek için kamera açısını, müziğin tipini ve sesinin şiddetini, hareketlerin miktar ve hızını, hayalin kalitesini ve rengini değıştirebilir. En üst düzeydeki amaçlarınızı ve ihtiyaçlarınızı destekleyecek davranış ya da durumu yaratmak için, siz de beyninizi aynı şekilde yönetebilirsiniz.

Bunun nasıl başarılacağını göstereyim. Aşağıdaki alıştırmaları yapmanız son derecede önemlidir. Bu nedenle bir alıştırmayı okuduğunuzda durup alıştırmayı yaptıktan sonra diğeri alış

95

tırmayı okumaya başlamalısınız. Bu alıştırmaları bir başka kişiyle birlikte yapmak eğlenceli olabilir. Sırayla ipuçlarını vererek onlara cevap verin.

Çok hoş bir anınızı düşünmenizi istiyorum. Yakın ya da uzak geçmişteki bir anınız olabilir. Sadece gözlerinizi kapayın, gevşeyin ve onu düşünün. Hayalinizi düşünün ve onu parlak ve daha parlak hale getirin. Hayaliniz parlaklaştıkça durumunuzun nasıl değıştiğine dikkat edin. Bundan sonra sizden istediğim zihinsel görüntüyü kendinize yaklaştırmanızda. Şimdi durun ve onu büyütün.

Hayalinizde bu işlemleri yapınca, ne oldu? Deneyimin yoğunluğu değişmedi mi?

İnsanların büyük çoğunluğu için hoş bir anıyı daha parlak, daha yakın ve daha büyük yapmak, çok daha güçlü bir hayal ve çok daha hoş bir durum yaratır. O iç temsilin neşesini ve gücünü artıracaktır. Sizi çok daha güçlü ve çok daha neşeli bir duruma sokacaktır.

Herkes görsel, işitsel, dokunsal altbiçemlerine ya da temsil sistemlerine ulaşır.

Fakat farklı temsil sistemlerine farklı derecelerde bağlanırlar. Birçok kimse beynine daha çok görsel çerçeveye ulaşır. Onlar kafalarındaki görüntülere tepki gösterirler. Bazıları işitsel, bazıları da dokunsal olarak ulaşırlar. Bunlar da işittikleri ya da hissettiklerine daha kuvvetli tepki gösterirler. Bu nedenle görsel çerçevelerinizi değiştirdikten sonra, aynı şeyi diğer temsil sistemleriyle yapmaya çalışın.

Şimdiye kadar üzerinde çalıştığınız, neşeli anınızı geri getirin. İşittiğiniz seslerin şiddetini yükseltin. Ona daha çok ritm, daha çok baslık verin ve rengini değiştirin. Onları daha kuvvetli ve olumlu yapın. Şimdi de aynı şeyi dokunsal alt biçemlerle gerçekleştirin. Belleğinizi daha öncekinden daha ılık, daha yumuşak ve daha düzgün yapın. Şimdi deneyiminiz hakkındaki hislerinize ne oldu?

Tüm insanların cevapları aynı şekilde olmaz. Özellikle dokunsal ipuçları, değişik insanlarda değişik cevaplar açığa çıkarır. Muhtemelen çoğunuz onun hayalini daha büyük ve daha parlak hale getirmişsinizdir. O; sizin iç temsilinizi daha yoğun,

96

daha cazip ve en önemlisi daha olumlu, daha becerikli bir duruma sokmuştur. Danışma oturumlarında bu alıştırmaları yaptığında kişinin sadece fizyolojisine bakarak zihninde neler olduğunu tam olarak görebiliyorum. Derin nefes almaya başlar, omuzları düzleşir, yüzü gevşer ve tüm vücudu daha hazır hale gelmiş gibi görünür.

Aynı şeyi negatif hayalle yapalım. Sizi alt üst eden ve acı duymamıza neden olan bir şeyi düşünmenizi istiyorum. Şimdi o hayali alın ve daha parlak hale getirin.

Kendinize yaklaştırın ve büyütün. Beyninizde neler oluyor? Daha önce hissettiği kötü hisler, öncekilerden çok daha güçlü bir hale gelmektedir. Şimdi hayali daha

önce bulunduğu yere koyun. Onu daha küçük daha donuk yapar ve daha uzağa koyarsanız ne olur? Deneyin ve hislerinizdeki farka dikkat edin. Negatif İlişlerinizin gücünü kaybettiğini göreceksiniz.

Benzer şeyi diğer biçemlerle deneyiniz. İç sesinizi dinleyin ya da yüksek, kesik kesik tonda deneyiminize neler olduğuna bakın. Deneyiminizi tam ve kesin olarak hissedin. Büyük bir olasılıkla benzer şekilde negatif hisler yoğunlaşacaktır. Tekrar ediyorum; bunları akademik bir şekilde anlamamanızı istemiyorum. Bu alıştırmaları sizi hangi biçem ve altbiçemlerin daha çok güçlendirdiğine dikkat ederek, yoğun ve kendinizi vererek yapmanızı istiyorum.

Hayaldeki değişikliklerin hislerinizi nasıl değiştirdiğine dikkat ederek bu adımları zihninizde tekrar uygulamalısınız.

Az önceki negatif hayalinizi şimdi küçültün. Hayal büzüldükçe neler olduğuna dikkat edin. Onu bulanıklaştırarak, donuklaştırarak ve görülmesi çok zor bir yere atarak üzerindeki dikkatinizi dağıtın. Şimdi onu kendinizden iyice uzaklaştırın.

Sonuç olarak, hayali bir daha göremeyeceğiniz bir şekilde güneşe gönderin. Onu dünyadan uzaklaştırdıktan sonra; ne işittiğinize, ne gördüğünüze ve ne hissettiğinize dikkat edin.

Aynı şeyleri işitsel biçem için yapın. İşittiğiniz sesin şiddetini azaltın. Onu daha uyuşuk bir hale getirin. Ritmini ve sıkıntısını yok edin.

Sınırsız Güç - 7

97

Şimdi bunları dokunsal algılamalarınız için uygulayın. Hayalinizi bir tutam haline getirin, zayıflatın ve yumuşatın. Bu süreçten sonra negatif hayalinize ne oldu?

Çoğunluğa benziyorsanız; hayal gücünü kaybeder, daha az acı verir hatta yok olur. Geçmişte size büyük acı veren herhangi bir şeyi alıp; zayıflatabilir, çözebilir ve bütünüyle yok edebilirsiniz.

Sanırım bu kısa deneyim size bu tekniğin ne kadar güçlü olabileceğini göstermiştir. Sadece birkaç dakika içinde olumlu bir hissinizi daha kuvvetli ve güçlü bir hale getirebilirsiniz. Aynı şekilde güçlü negatif hayallerinizi ele alıp,

onların üzerinizdeki etkisini yok edebilirsiniz. Geçmişte iç temsilinizin sonuçlarıyla yetiniyordunuz. Şimdi işlerin bu şekilde olmasının zorunlu olmadığını biliyorsunuz.

Temel olarak yaşamınızı iki şekilde sürdürebilirsiniz. Beyninizin geçmişte olduğu gibi çalışmasına karşı çıkmayıp herhangi bir görüntü, ses ya da hissin içinizde oluşmasına izin verir ve bir Pavlov köpeğinin zile gösterdiği tepki gibi, ipuçlarına otomatik olarak tepki gösterebilirsiniz. Diğer yönden beyninizi bilinçli olarak çalıştırmayı seçebilirsiniz. İsteddiğiniz ipuçlarını kendiniz oluşturabilirsiniz. Kötü hayal ve deneyimleri alıp onların dayanıklılığını ve gücünü yok edebilirsiniz.

Onları, üzerinizde herhangi bir etkisi olmayacak şekilde temsil edebilir ve istediğiniz şekilde işlem yapabilecek boyuta indirebilirsiniz.

Yapamayacağınız kadar büyük olduğunu düşündüğünüz iş ya da görev deneyiminiz olmuştur. Sadece bu nedenle işi yapmaya niyet bile etmemişsinizdir. Bu görevi küçük bir resim olarak görüntülerseniz; onu başaracağınızı hisseder ve pes etmek yerine uygun eylemlerde bulunmaya başlarsınız. Bunun size çok aşırı bir basitleştirme olarak görüldüğünü biliyorum; fakat söylediklerimi yapmaya çalıştığınızda temsilinizin değiştiğini, görev hakkındaki hissinizi ve eylemlerinizi değiştirdiğinizi göreceksiniz.

Şüphesiz şimdi iyi deneyimleri öne çıkarıp onları genişletebileceğiniz!

biliyorsunuz. Yaşamın eğlenceli küçük bir kısmını

98

olarak büyütebilir, günün görünüşünü parlaklaştırabilir ve daha mutlu daha hafif hissedebilirsiniz. Şimdi daha anlamlı, daha renkli yaşamın nasıl yaratılacağının yolunu biliyoruz.

"İyi ya da kötü bir şey yoktur, fakat biz düşüncemizde iyi ve kötüyü yaratıyoruz. "

William Shakespeare

Hatırlarsanız birinci bölümde kralların gücünden söz etmiştik. Kral, krallığını yönetme yeteneğine sahipti. Sizin krallığınız da beyninizdir. Kral, kendi krallığını nasıl yönetiyorsa; yaşam deneyimlerinizi nasıl temsil ettiğinizi kontrol

etmeye başlarsanız, siz de kendi krallığınızı yönetebilirsiniz. Şimdiye kadar ilgilendiğiniz tüm alt biçimler beyne nasıl hissedeceğini söyler. Hayatın gerçekte nasıl olduğunu bilmediğimizi unutmayın. Biz sadece hayatı kendi kendimize nasıl temsil ettiğimizi biliyoruz. Bu nedenle büyük, parlak, güçlü, tok bir negatif hayal sunulursa; beyin de bize büyük ve güçlü bir deneyim verir. Fakat negatif hayali alır, büzer, karartır, küçük bir çerçeveye alır ve gücünü yok edersek; beyin de ona göre cevap verecektir. Negatif durumu içimize yerleştirmek yerine; ona aldırmayabilir ya da onunla bize çok zarar vermeyecek şekilde ilgilenebiliriz.

Dilimiz bize güçlü temsillerden birçok örnek sunar. Birisinin parlak bir geleceği var dediğimiz zaman ne demek istiyoruz? Birisi geleceğin karanlık görüldüğünü söylediği zaman neler hissediyorsunuz? Konuya ışık turalım derken neyi kastediyorsunuz? Ölçsüz üfürüyor ya da kötü hayalleri var derken, ne söylemek istiyorsunuz? Onun zihninde bazı şeyler ağır çeker derken ne söylemek istiyorsunuz?

Bu deyimleri sadece bir mecaz olarak kabul etmek eğilimindeyizdir. Oysa, onlar mecaz değildir ve genellikle oldukça kesin bir biçimde, zihnimizin içinde neler olduğunu tanımlarlar. Hoş olmayan bir anınızı alıp, büyüttüğünüz bir kaç dakika ön

99

cesine dönelim. Deneyimin negatif yönlerini nasıl vurguladığınızı ve negatif duruma nasıl girdiğinizi hatırlayın. Bu deneyimi, ölçsüz üfürmek deyiminden daha iyi tanımlayacak bir yol biliyor musunuz? Bu nedenle, iç güdüsel olarak zihindeki hayallerin ne kadar güçlü olduğunu biliyoruz. Beyninizi kontrol edebileceğinizi unutmayın; yoksa o sizi kontrol etmek zorunda kalır.

İşte birçok kimseye yardımcı olabilecek basit bir alıştırma. Sürekli kendi kendinizle konuşmanızın sizi bezdirdiği oldu mu? Beyninizin hiç susmadığı bir pozisyon oldu mu? Birçok zaman beynimiz diyalog üstüne diyalog yapar.

Zamanın çoğunda beynimiz diyalogları tekrarlar durur. Sorunları kendimizle tartışır veya eski tartışmaları kazanmaya ya da eski derecelerimizi düzeltmeye çalışırız. Tüm bunlar sizde oluyorsa, sadece sesini kısmanız yeter. Kafanızda sesi daha yumuşak, daha zayıf yapın ve daha uzağa götürün. Bu, birçok kimsenin sorununu çözer. Ya da bu iç diyaloglardan birisi sizi sürekli olarak sınırlıyor mu?

"Onu yapamazsın", sözünü sadece daha seksi, daha cilveli ton ve tempoda işitin.

Şimdi nasıl hissediyorsunuz? Bu sesin "yapma" dediği konuda, kendinizi daha çok güdülenmiş hissedebilirsiniz. Bunu hemen yapın ve farkı deneyin.

Şimdi de diğer alıştırmayı yapalım. Bu kez sizi bütünüyle bir şey yapmaya güdüleyecek bir deneyiminizi düşünün. Gevşeyin ve o deneyimin zihinsel resmini mümkün olduğu kadar açık hale getirin. Şimdi size onun hakkında bazı sorular soracağım. Durun ve her soruyu birer birer cevaplandırın. Doğru ya da yanlış cevap yoktur. Farklı kişiler, farklı cevaplar vereceklerdir.

Hayale baktıkça bir film mi yoksa bir fotoğraf mı görüyorsunuz? O, siyah-beyaz mı yoksa renkli mi? Yakın mı uzak mı? Solda, sağda ya da ortada mı? Görüş

alanınızın üstünde, altında ya da ortasında mı ? İlgili mi? Kendi gözlerinizle görüyormuş gibi misiniz ya da ilgisiz mi. Dışardan bakan biri gibi misiniz? Onu sınırlandıran bir çerçeve var mı ya da sonsuza uzanan

100

Bir manzaramı görüyorsunuz? Parlak, bulanık, karanlık ya da aydınlık mı? Belirli bir yere mi yönelik yoksa dağınık mı? Bu alıştırmayı yaparken, hangi alt biçemlerin güçlü olduğuna ve üzerinde yoğunlaştığınızda en güçlülerinin hangileri olduğuna emin olacak kadar dikkat edin.

Şimdide de işitsel ve dokunsal altbiçemlerinizle çalışın. Olup biteni işittiğinizde; kendi sesinizi mi işitirsiniz yoksa diğerlerinin sesini mi ? Karşılıklı konuşmayı mı yoksa sadece bir kişinin konuşmasını mı işitirsiniz? İşittiğiniz sesler yüksek mi, yoksa yavaş mıdır? Onlar değişken mi yoksa tekdüze mi? Ritmik yada kesik kesik midirler? Tempo hızlı mı düşük mü? Sesler gelip gidiyor mu yoksa sürekli mi?

İşittiğiniz ya da kendi kendinize söylediğiniz ana şey nedir? Ses nereden gelmektedir? Onu yumuşak mı yoksa sert mi hissediyorsunuz? Ilık ya da serin midir? Dalgalı ya da düzgün müdür? Esnek ya da sert midir? Sıvı ya da katı mıdır? Keskin ya da kör müdür? Vücudunuzun neresinde hissediyorsunuz? Ekşi ya da tatlı mıdır?

Bu sorulardan bazılarına ilk başta cevap vermek zor gibi görünebilir. İç temsillerinizi daha çok dokunsal olarak şekillendirme eğilimindeyseniz; bu görüntüleri oluşturamayacağınızı düşünebilirsiniz. Unutmayın bu bir inançtır ve siz bu inanca sahip olduğunuzda; o da gerçek olacaktır. Biçemlerinizin daha çok

farkına vardıkça, bindirme dediğimiz bir şeyle algılamalarınızı geliştirmesini öğreneceksiniz. Bu da örneğin, siz işitsel yöne ağırlık veriyorsanız; bir şeyi kavramada ve deneyimde, işitsel ipuçlarına bakarak en iyi sonucu alabilirsiniz demektir. Bu nedenle, o anda öncelikle ne işittiğinizi hatırlayabilirsiniz. Siz bir kez o durumda ve zengin, güçlü bir iç temsile sahipseniz; görsel altbiçemlerle çalışmak için görsel çerçeveye ulaşmak ya da dokunsal altbiçemleri denemek için dokunsal çerçeveye ulaşmak çok daha kolay olacaktır.

Evet, yapmak için önceden çok güdülendiğiniz bazı şeyleri gördünüz ve denediniz; şimdi de şu anda hakkında hiçbir özel hisse ve yapmak için hiçbir güdülemeye sahip olmadığınız, fa

101

kat yapmak için çok güdülenmek isteyebileceğiniz bir şey düşünmenizi istiyorum. Bir kez daha zihinsel bir hayal oluşturun. Şimdi aynı soruyla çalışmaya başlayın ve daha önceden kuvvetli bir şekilde güdülenmiş olduğunuz şeye verdiğiniz cevaplarla şimdiki cevap verme şekliniz arasındaki farkları dikkatle kaydedin. Örneğin, hayale baktığınızda bir film mi görüyorsunuz yoksa bir resim mi? Sonra bütün görsel altbiçem sorularıyla aynı işlemleri yapınız. Bunu yaparken hangi altbiçemlerinizin kuvvetli olduğunu ve hangilerinin durumunuzu en çok etkilediğini not ettiğinizden emin olun.

Şimdi daha önce güdülendiğiniz şeyi -ki biz ona deneyim 1 diyelim- ve güdülenmek istediğiniz şeyi -ki ona da deneyim 2 diyelim- ele alın ve ikisine birden aynı anda bakın. Bunu yapmak çok güç değildir. Beyninizi ikiye ayrılmış

tek bir TV ekranı gibi düşünün ve her iki hayale de aynı anda bakın. Altbiçemler arasında farklılık var değil mi? Şüphesiz biz bunları öngörebiliriz, çünkü değişik temsiller sinir sisteminde değişik sonuçlar üretirler. Şimdi bizi güdülediğini öğrendiğimiz alt biçem türlerini ele alalım ve bunları yapmaya güdülendiğimiz şeyle (deneyim 1'in altbiçemleri) eşleşmeleri için parça parça henüz güdü-

lenmediğimiz şeyin alt biçemlerine tekrar uyduralım. Tekrar belirtiyim ki burada kişiler arasında farklılık olacaktır; fakat büyük bir olasılıkla deneyim 1'in hayali, deneyim 2'ninkinden daha parlak olacaktır. O, daha açık ve yakın olacaktır. Onlar arasındaki farklara dikkat etmenizi ve mümkün olduğu kadar birincisi gibi olması için ikinci deneyimle işlem yapmanızı istiyorum. Unutmadan aynı şeyleri hemen işitsel ve dokunsal temsiller için de yapın.

Şimdi deneyim 2 hakkında neler hissediyorsunuz? Daha çok güdülendiniz mi?

Deneyim 1'in alt biçemleriyle deneyim 2'ninkileri eşleştirmiş (örneğin deneyim 1 bir film, deneyim 2 durağan bir çerçeveyse; deneyim 2'yi film haline getirmelisiniz) ve aynı süreci görsel, işitsel ve dokunsal tüm altbiçemler için yapmış olmalısınız. İstedığınız duruma girmenizi sağlayan özel 102

tetikleyicileri (altbiçemleri) bulduktan sonra, bu tetikleyicileri istenmeyen durumla ilişkilendirebilir ve böylece anlamı bir anda değiştirebilirsiniz. Benzer iç temsillerin benzer durum ya da hisleri yaratacağını unutmayın. Benzer hisler ve durumlar da benzer eylemleri tetikleyecektir. Aynı zamanda herhangi bir şeyi yapmanız için güdülenme hissi veren özel bir yol bulduysanız; kendi kendinizi güdülemek için herhangi bir deneyimle tam olarak ne yapmanız gerektiğini biliyorsunuzdur. Bu güdülenmiş durumdan etkin eylemler yapmaya geçebilirsiniz.

Bizi diğerlerine göre çok daha fazla etkileyen belirli anahtar altbiçemlerin önemine dikkat etmeliyiz. Örneğin okula gitmeye güdülenemeyen bir gençle çalışmıştım. Görsel altbiçemler, çoğunlukla onu harekete geçirmiyor gibi görünüyordu. Bununla birlikte kendi kendine belirli kelimeleri belirli bir tonda söylediğinde; hemen okula gitmek için güdüleniyordu. Üstelik aynı anda pazılarında bir gerilim hissediyordu. Bununla birlikte güdülenmediğinde ya da kızgın olduğunda; çenesinde bir gerilim hissediyor ve sesinin tonu oldukça farklılaşıyordu. Basit olarak sadece bu iki altbiçemi değiştirerek bile, ben onu karışık ya da güdülenmemiş durumdan güdülenmiş duruma geçirebilirim.

Benzer şeyler yiyeceklerle yapılabilir. Kadının birisi yapısı, kreması, düzgünlüğü yüzünden çikolatayı çok seviyordu; fakat, ağzında ezilmesi yüzünden üzümünden nefret ediyordu. Yapmak zorunda olduğum şey, ona üzümü yavaşça yeme, yavaşça ısırma ve üzümün ağzının içinde düzgün olarak yuvarlandığı hissini hayalini kazandırmaktı. Aynı zamanda ona, aynı şeyleri aynı tonda söyledim.

Sonuçta kadının canı üzüm istemeye ve üzüm yemekten hoşlanır hale gelmeye başladı.

Bir modeli alarak birilerinin zihinsel ya da fiziksel bir sonucu nasıl elde ettiğini ortaya çıkarma konusunda meraklı olmalısınız. Örneğin birileri bana danışmanlık yapmam için geliyor ve "O kadar çöküntü içindeyim ki", diyor. Ben ona "Niçin çöküntü içindeyin?" diye sormuyorum. Kendisine ve bana, niçin 103

orada olduğunu temsil etmesini istiyorum. Bu da onu hemen çöküntü durumuna sokuyor. Ben onların niçin çöküntü durumunda olduklarını öğrenmek istemiyorum. Onların nasıl çöküntü durumuna geçtiklerini öğrenmek istiyorum. Bu işi nasıl başardıklarını sorduğunda bana şaşkın şaşkın bakıyor.

Çünkü çöküntü içine girmek için, zihninde ve fizyolojisinde belirli şeyler yapmak zorunda olduğunu bilmiyor. Sonra soruyorum "Ben senin yerinde olsaydım, nasıl çöküntü içine girerdim?" Ne görüntülerdim? Kendi kendime ne söyledim? Onu nasıl söyledim? Hangi tonu kullanırdım?" Bu süreç belirli zihinsel ve fiziksel eylemler yaratır ve bu nedenle de kesin duygusal sonuçları vardır. Sürecin yapısını değiştirirseniz o, çöküntü durumundan başka bir şey haline gelebilir.

Yeni bakış açınızla bunların nasıl yapıldığını bir kez öğrendiğinizde, beyninizi çalıştırmaya ve istediğiniz yaşam kalitesinde bir yaşam sürdürmek için sizi destekleyecek durumları yaratmaya başlayabilirsiniz. Örneğin, nasıl hayal kırıklığına uğruyor ya da çöküntü içine giriyorsunuz? Bir şeyi alıp zihninizde şiddetlendirerek, onun hayalini mi kuruyorsunuz? Kendinizle acıklı bir ses tonuyla konuşmayı mı tercih ediyorsunuz? Sonra coşkulu, eğlenceli hisleri nasıl yaratıyorsunuz? Parlak görüntüler mi oluşturunuz? Hızlı mı yoksa yavaş

yavaş mı hareket ediyorlar? Kendi kendinizle hangi ses tonuyla konuşuyorsunuz? Birisi çalışmayı seviyor, siz sevmiyor, fakat sevmek istiyorsunuz. Onun, bu hissi yaratmak için ne yaptığını bulun. Hızla nasıl değiştiğinizi görünce şaşıracaksınız. Yıllardır sorunlarını, durumlarını, davranışlarını değiştirmek için terapi görenlerin, bu yöntemle sadece birkaç dakika içinde değiştiklerini biliyorum. Artık bu kişiler için hayal kırıklığı, çöküntü ve coşku bir sorun değildir. Onlar sizin bilinçli ya da bilinçsiz .olarak kontrol edebileceğiniz özel hayaller, sesler ve fiziksel eylem süreçleri tarafından yaratılırlar.

Bu araçları etkin bir biçimde kullanınca, yaşamınızı nasıl değiştirebileceğinizi gördünüz mü? İşinizin güçlükleriyle müca-104

dele hissini seviyor, fakat evi temizlemekten nefret ediyorsanız iki şeyden birisini yapabilirsiniz. Ya bir temizlikçi tutarsınız yada işiniz ve ev temizleme temsilleriniz arasındaki farka dikkat edersiniz. İkisini de aynı altbiçemlerle temsil ederseniz; derhal evi temizleme hissi doğacaktır. Bu, çocuğunuza verebileceğiniz güzel bir şey olabilir.

Nefret ettiğiniz fakat yapmanız gerektiğine inandığınız her şeyi alıp, bunlara zevk altbiçemlerini iliştirerseniz ne olur? Çok az şeyin doğasında his olduğunu unutmayın. Neyin rahat, neyin zevkli olduğunu öğrendiniz. Beyninizdeki bu deneyimleri yeniden isimlendirebilir ve derhal onlarla ilgili yeni bir his yaratabilirsiniz. Tüm problemleri alıp küçültseniz ve onlarla aranızda küçük bir mesafe koysanız ne olur? Sınırsız sayıda çözüm vardır. Komuta da sizdedir.

Herhangi bir ustalık gibi bunun da tekrar ve pratik konusu olduğunu unutmayın.

Bu basit altbiçem kaymalarına bilinçli olarak ne kadar çok ulaşırsanız; istediğiniz sonuçlara o kadar çabuk ulaşabilirsiniz. Bir hayalin parlaklık ya da donukluğunu değiştirmenin etkisi, sizin üzerinizde büyüklük ve yer değişikliklerinden daha kuvvetli olabilir. Bunu öğrendikten sonra; bir şeyleri değiştirmek istediğinizde, ilk ilgileneceğiniz konunun parlaklık olduğunu bilirsiniz.

Bazılarınız altbiçem değişikliklerinin çok iyi olduğunu; fakat bunların tekrar eski haline dönmemesinin nasıl sağlanabileceğini düşünüyor olabilirsiniz. Şu andaki hissimi nasıl değiştirebileceğimi biliyorum; fakat bunları daha tutarlı, daha otomatik bir şekilde değiştirmenin yolunu bulmak çok daha iyi olacaktır.

Bunu gerçekleştirdiğimiz sürece, "swish" (hızla geçip gitmek) paterni adını veriyoruz. İnatçı sorunların ve kötü alışkanlıkların yenilmesinde bu patern kullanılabilir. Swish paterni, normal olarak beceriksiz durumları üreten iç temsilleri alır ve sizin istediğiniz becerikli duruma geçmenizi sağlayacak yeni iç temsillerin otomatik olarak tetiklenmesine neden olur. Örneğin aşırı yemenize neden olan iç temsilinizi bulduğunuzda, bundan daha

105

güçlü ve yiyecekleri gördüğünüzde sizi onlardan uzaklaştıracak yeni bir iç temsili,

swish

paterniyle

yaratabilirsiniz.

İki

temsili

birbiriyle

ilişkilendirebilirseniz, çok yemeyi düşündüğünüzde, birinci temsil otomatik olarak ikinciye tetikleyecek ve sizi yiyecek istemeyen duruma sokacaktır. Swish paterninin en iyi yönü, onu gerçekten benimserseniz tekrar tekrar düşünmek zorunda olmayışınızdır. Süreç, bilinçli bir çaba olmadan otomatik olarak gerçekleşecektir. Swish paterninin çalışma şekli adım adım aşağıda verilmiştir.

Adım 1: Değiştirmek istediğiniz davranışı tanımlayınız. Şimdi bu davranışın, kendi gözünüzle görüyormuş gibi bir iç temsilini yapın. Tırnaklarınızı yemekten vazgeçmenizi istiyorsanız, elinizi kaldırıp dudaklarınıza götürüşünüzün ve tırnaklarınızı ısırışınızın görüntüsünü hayal edin.

Adım 2 : Değiştirmek istediğiniz davranışın açık bir görüntüsüne sahip olduktan sonra, kendinizin, istenilen değişikliği yapmış ve değişikliğin ne anlama geldiğini kavramış bir görüntüsünü içeren farklı bir temsil yaratmanız gerekir. Daha güvenli, çok iyi hazırlanmış ve giyinmiş, mükemmel şekilde kesilmiş tırnaklı, ısırma istediğiniz parmak üzerinde küçük bir baskı yaratarak parmaklarınızı ağzınızdan uzaklaştıran bir görüntünüzü oluşturmanız gerekir. İstenen durumda oluşturduğunuz görüntünüz ilgisiz olmalıdır. Bunun nedeni ideal bir iç temsil oluşturmaktır. Bu da sahip olduğunuz histen çok, sizi istediğiniz duruma çekmeyi sürdürecektir bir iç temsildir.

Adım 3 : Beceriksiz deneyimin becerikli deneyimi otomatik olarak tetikleyebilmesi için iki resmi hızla değiştirin (swish edin). Bu mekanizmayı pekiştirmişseniz; tırnaklarınızı yedirten tetikleyici, sizi ideal görüntünüzü oluşturan duruma sokmak için tetikleyecektir. Böylece sizi geçmişte alt üst eden bir şeyle beyninizin ilgilenmesi için bütünüyle yeni bir yol yaratıyorsunuz.

106

Hızla değiştirmeyi (swish'i) nasıl yapacaksınız? İşe, değiştirmek istediğiniz davranışın büyük ve parlak bir görüntüsünü oluşturarak başlayın. Sonra da görüntünün sağ alt köşesinde olmak istediğiniz küçük, karanlık bir görüntüsünü oluşturun. Şimdi küçük görüntüyü alın ve bir saniyeden az bir sürede büyütün, parlatın ve artık istemediğiniz davranışın görüntüsünün yerine bu görüntüyü getirin. Bu süreci oluştururken bütün an ve coşkunuzla, "Hey"

deyin. Bunun bir parça gençlik özentisi gibi geldiğinin farkındayım. Bununla birlikte heyecanlı bir şekilde hey demek; beyninize olumlu , güçlü bir seri sinyal gönderir. Zihninizde görüntüleri bir kere oluşturduktan sonra;tüm süreç yaklaşık olarak sadece "hey" demek kadar sürmelidir. Şimdi karşınızda, olmak istediğinizin büyük, parlak, net,renkli bir görüntüsü durmaktadır. Nasıl olduğunuzu gösteren eski görüntü paramparça olmuştur.

Bu paternin temeli, hız ve tekrardır. Küçük, karanlık görüntüyü büyük, diğer görüntüyü yok eden ve eskisinden daha parlak bir şekilde görüp hissetmelisiniz.

Şimdi bunları istediğiniz şekilde görmenin muhteşem hissini deneyin. Durumu değiştirmek için gözlerinizi bir an için açın. Gözlerinizi tekrar kapadığınızda swish'i tekrar yapın. Değiştirmek istediğiniz şeyi büyük görmekle başlayın ve sonra hey diyerek küçük görüntüyü büyütün, parlatın. Denemek için biraz bekleyin. Gözlerinizi açın.Gözlerinizi kapatın. Değişikliği görün. Orijinal görüntüyü ve bunu nasıl değiştireceğinizi görün. Tekrar hey deyin.

Yapabildiğiniz kadar hızlı bir biçimde bu işlemi beş ya da altı kez yapın. Hızınızın anahtar olduğunu unutmayın ve ondan zevk alın. Hey diyerek beyninize, onu görmesini söylüyorsunuz. Hey diyerek bunu yap, bunu gör emirlerini veriyorsunuz. Bu işlemi eski görüntünün; yeni durumu, dolayısıyla yeni davranışı, yeni görüntüyü otomatik olarak tetiklemesini sağlayıncaya kadar yapmak gerekir.

Şimdi ilk görüntüyü oluşturun. Neler oldu? Tırnaklarınızı yeme paternini swish etmiş ve sonra onları yerken kendinizi

107

hayal etmişseniz; artık tırnaklarınızı zor yersiniz. O, artık sizin için doğal bir şey olmayacaktır. Durum böyle değilse, paterni tekrarlanmalısınız. Bu kez gözlerinizi açmadan önce, yeni görüntüde pozitif hissi çok kısa sürede deneyebilmekten emin ol ve süreci tekrar başlatabilmek için onu daha açık ve daha hızlı yapmalısınız. Bu süreç, seçtiğiniz görüntü yeteri kadar heyecan ya da istek uyandırmıyorsa bir işe yaramayabilir. Güdülenmek istediğiniz ya da arzu ettiğiniz duruma çok çekici ya da çok istek uyandırıcı bir şeyler koymanız çok önemlidir. Bu, gerçekten istediğiniz ya da sizin eski davranışınızdan daha önemli bir şey olmalıdır. Bazen koklama, tatma gibi yeni altbiçemlerin ilave edilmesi yararlı olur. Beynin belirli eğilimlere sahip olması yüzünden; swish paterni

sonuçları çok çabuk üretir. Beyin hoş olmayan şeylerden uzaklaşmak, hoş olanlara yönelmek eğilimindedir. Tırnak yemeye artık ihtiyacınız olmadığını gösteren görüntü; beyninize, tırnak yemeye yönelik görüntüden çok daha güçlü sinyal verecektir. Tırnak yeme alışkanlığını yenmek için ben böyle yaptım. O, bütünüyle bilinçsiz bir alışkanlıktı. Swish paternini uyguladıktan birgün sonra, kendimi tırnaklarımı çiğnerken buldum. Bu olaya bir başarısızlık olarak bakabilirdim. Ama böyle yapmaktansa, her geçen gün alışkanlığım hakkında bilinçli olmaya çalıştım. Sonra on tane daha swish paterni yaptım ve o tarihten bu yana artık tırnak yemiyorum.

Aynı süreci korkularınız ya da hayal kırıklıklarınız için de yapabilirsiniz.

Yapmaktan korktuğunuz bir şeyi ele alınız. Şimdi onu olmasını istediğiniz biçimde görüntüleyin. Bu görüntü heyecan verici olmalıdır. Şimdi bu ikisini yedi kez swish edin.

Şimdi korktuğunuz şeyi düşününüz. Nasıl düşünüyorsunuz? Swish paterni etkin bir şekilde yapılmışsa; korktuğunuz şeyi düşündüğünüz anda, otomatik olarak onu, olmasını istediğiniz şekilde düşünmeye geçmelisiniz.

Swish paterninin diğer bir uygulama şekli de, önünüzde bir sapan hayal etmektir. Çatalın arasında, değiştirmek istediğiniz davranışın bir görüntüsünü oluşturun. Olmak istediğinizin kü-

108

çük görüntüsünü de iki lastiğin ortasına koyun. Zihinsel olarak görüntüyü, lastiklerle birlikte mümkün olduğu kadar geriye çekin. Sonra aynen sapan taşıymış gibi, küçük görüntüyü fırlatın. İki çatalın arasındaki eski resmi nasıl yırtıp geçtiğine bakın. Bunu yaparken, zihinsel olarak lastiklerin mümkün olduğu kadar çekilerek gerilmesi önemlidir. Atışı yaparken ve sizi sınırlayan görüntüyü yırtarken, yine hey deyin. Bu işlemi doğru yaparsanız, atışı yaptığınızda; görüntü size o kadar çabuk ulaşmalıdır ki, başınız eski haline dönsün. Biraz bekleyin ve değiştirmek istediğiniz, sizi sınırlayan bir davranış yada düşünce seçin ve sapan atışı swish paternini kullanarak değiştirin.

Zihninizin, evrensel yasalara karşı çıkabilecek önemli bir araç olduğunu unutmayın. O geriye gidebilir. Ne zaman ne de olaylar geriye gidebilir, ama zihniniz geriye gidebilir. Diyelim büronuza gittiniz ve önemli bir raporun

yazılmadığını fark ettiniz.Yarına kalan rapor, sizi becerikli olmayan bir duruma sokacaktır. Deliye döndünüz. Hayal kırıklığına uğradınız. Dışarıya çıkıp sekreterinize bağlamak için hazır durumdasınız. Fakat bağlamak, sizin istediğiniz sonucu üretmeyecektir. O, sadece kötü olan bir durumu daha kötü yapacaktır.

Anahtar; durumunuzu değiştirmek, eski halinize dönmek ve işlerin yapılmasını sağlayacak bir durumun içine girmektir. İç temsilinizi yeniden düzenleyerek bunu yapabilirsiniz.

Kitabın başından sonuna kadar yöneten durumunda olmaktan,kontrollü olmaktan ve beyninizi çalıştırmaktan söz ediyorum.Şimdi onun nasıl yapıldığını görüyorsunuz. Şimdiye kadar yaptığınız birkaç alıştırmada durumunuzu kontrol etme yeteneğine sahip olduğunuzu gördünüz. Tüm iyi deneyimlerinizi; parlak, renkli, neşeli, ritmik, melodik, yumuşak, sıcak, eğitici olarak hatırlarsanız; yaşamınızın nasıl olacağını düşününüz, kötü deneyimlerinizi duyulamayacak bir sesle; küçük, bulanık durağan çerçeveli hayaller olarak ve sizden uzakta hissedemeyeceğiniz önemsiz şekillerde korursanız ne olur? Başarılı kimse 109

ler bunu bilinçsiz olarak yapmaktadır. Onlar kendilerine ya olacak şekilde, nesnelerin sesinin nasıl yükseltileceğini, yararı olmayanların sesinin nasıl kısılacağını biliyorlar. Bu bölümde onların nasıl modelleneneceğini öğrendik.

Problemlerinizi ihmal etmenizi önermiyorum. Burada bazı şeylerin üzerinde durmakta yarar vardır. Hepimiz, işler yüzde doksan dokuzu iyi giden ve evine bütünüyle çöküntü içinde gelen kişileri tanırız. Niçin böyle olmaktadır? Bir tek şey yolunda gitmediği için. Onlar yanlış giden tek şeyi büyük, parlak, patırtılı, geriye kalanları ise küçük, kasvetli, önemsiz bir hayal haline dönüştürmüş

olabilirler.

İnsanların çoğu bütün hayatını bu şekilde geçirir, "Daima çöküntü içindeyim"

diyen müşterilerim oldu. Hemen hepsi de bu sözü gururla söylemektedirler; çünkü, bu onların dünya görüşünün bir parçası olmuş. Birçok terapist de bu çöküntünün nedenlerini keşfetmek için sıkıcı ve uzun bir tedaviye başlamaktadır. Hastalarını çöküntüleriyle ilgili olarak, saatlerce konuştururlar.

Onlar aileden gelen belirsiz deneyimleri ve duyguların kötüye kullanımını açığa çıkarmak için kişilerin zihinsel çöplüklerini kullanarak ayrıntılı bir araştırmaya girişirler. Böyle teknikler çok uzun sürelidir ve çok pahalı terapik ilişkilerin

kurulmasını gerektirir.

Hiç kimse, sürekli olarak çöküntü içinde değildir. Çöküntü insanın bir bacağını kaybetmesi gibi sürekli bir koşul değildir. O, kişilerin girip çıkabileceği bir durumdur. Çöküntü deneyimi geçirenlerin çoğu, yaşamlarında belki de en az ortalama bir insanınki kadar mutlu deneyime sahip olmuştur. Onlar sadece bu deneyimleri; parlak, büyük ve ilgili bir şekilde temsil etmezler. Mutlu anlarını kendilerine yakın tutma yerine uzaklaştırabilirler de. Bir an durun ve geçen hafta olan bir şeyi alın ve kendinizden uzaklaştırın. Hâlâ o size yakın bir deneyim gibi mi geliyor? Onu kendinize yaklaştırırsanız ne olur? Size yeni bir deneyim gibi gelmeyecek midir? Bazı kimseler mutlu anlarındaki deneyimlerini uzaklaştırırlar ve sorunlarını yaklaştırırlar. Böy-110

lece tüm mutluluklar uzakta, tüm mutsuzluklar yakındaymış gibi gelir. Siz hiç bir kimseden, "problemlerimden uzaklaşmak istiyorum" cümlesini işitmediniz mi? Bunun için uzak bir yerlere uçmak zorunda değilsiniz. Sadece onları zihninizden uzaklaştırın ve farkı görün. Çöküntü hisseden kimseler, genellikle beyinlerini kötü zamanlarının inatçı, büyük, gürültülü, yakın, ağır hayallleriyle doldururlar ve iyi zamanlarını ince, gri levhalar halinde korurlar.

Değiştirmenin yolu, kötü anılardan zevk almak değil, alt biçimleri yani anılarının yapısını değiştirmektir. Bundan sonra yapılacak iş kendinizi kötü hissetmenize neden olacak şeyleri yaşamın güçlükleriyle değil; dinç, keyifli, sabırlı, kuvvetli bir şekilde mücadele hissi verecek yeni temsillerle ılışkilendirmektir. Bazıları "Bir saniye, nesneleri bu kadar çabuk değiştiremezsiniz" der. Niçin olmasın? Bazı şeyleri uzun bir sürede kavramaktan, bir anda kavramak çok daha kolaydır.

Beyin bu şekilde öğrenir. Bir filmi nasıl seyrettiğinizi düşünün, binlerce kare seyrediyorsunuz ve onları dinamik bir bütün haline sokuyorsunuz. Bir kareyi şimdi, ikinci kareyi bir saat sonra, bir ya da iki gün sonra' da üçüncü kareyi seyretseydiniz ne olurdu? Ondandır bir şey anlamadınız değil mi? Kişisel değişim de benzer şekilde olur. Bir şeyler yaparsanız, zihninizi değiştirirseniz, durumunuzda ve davranışınızda değişiklik yaparsanız kendi kendinize en dramatik şekilde nelerin mümkün olduğunu gösterebilirsiniz. Bu, aylar süren kederli düşüncelerden daha etkili bir sıçrama olacaktır. Kuantum (miktar) fiziği bize nesnelerin zaman içinde yavaş yavaş değil, ani miktar sıçramalarıyla değiştiğini söylemektedir. Biz bir deneyimden diğerine sıçrayabiliriz.

Hislerinizden memnun değilseniz yapacağınız şey temsilinizi değiştirmektir. Olay bu kadar basittir.

Bir diğer örneğe, aşka bakalım. Birçoğumuz için aşk; harikulade, ruhsal, mistik bir deneyimdir. Aynı zamanda modelleme açısından aşkın da bir durum olduğunun farkına varmak önemlidir. Bütün durumlar, bütün sonuçlar gibi aşk da belirli eylemler kümesi tarafından ya bir uyarıcı algılandığında ya da 111

belirli bir şekilde temsil edildiğinde üretilir. Nasıl aşık olunur. Aşık olmanın en önemli algılama karışımlarından birisi de sevdiğiniz her şeyi bir kişiyle ilişkilendirmek ve sevmediklerinizle ilgisiz hale getirmektir. Aşık olmak inatçı, yönlendirilmemiş bir his olabilir, çünkü o dengeli bir durum değildir. Bir kimsenin iyi ya da kötü yanlarının bilançosunu bilgisayar aracılığıyla ve sonuçları gözleyerek yapmıyorsunuz. Bir diğer kişinin sizi mest eden birkaç ögesiyle kendinizi bütününüyle ilişkilendiriyorsanız, o kişinin hatalarının farkında bile değilsiniz demektir.

İlişkileri bozan nedir? Şüphesiz ilişkileri bozan birçok faktör vardır. Bunlardan birisi daha önce o kişinin sizi çeken özellikleriyle artık ilgi kurmamanız olabilir.

Gerçekten de şimdiye kadar olanların aksine onunla hoş olmayan deneyimleri ilişkilendirmeye ve hoş olanları ilişkilendirmemeye başlamış olabilirsiniz. Bu nasıl olur?

Kişi, eşinin diş macununun kapağını kapatmama ya da eşyaları sağa sola atma alışkanlıklarına dikkat etmeye ve bu görüntüleri büyütmeye başlayabilir. Ona artık aşk mektupları yazmayabilir. Ya da muhtemelen ateşli bir tartışmada onun ne söylediklerini hatırlayarak; bu diyalogu tekrar tekrar kafasında canlandırır ve nasıl hissettiğini dener. O, eşinin o gün kendisine gösterdiği sıcak davranışları, evlenme yıldönümünde özel olarak yaptıklarını ve söylediklerini hatırlamaz. Bu örnekleri artırabiliriz. Bunları yapmakla bir yanlışlık yapmadığınızı zihninizde bulundurun. Sadece bu tür temsil paternlerinin, muhtemelen sizin ilişkilerinizi güçlendirmeyeceğinin açık olarak farkında olmalısınız. Böyle bir tartışmanın tam ortasında onun sizi öpüşünü ya da sizin için gerçekten özel olarak yaptığı şeyleri hatırlar ve bunların görüntüsünü büyütür, parlatır ve yakınlaştırırsanız ne olur?

Bu durumda sevdiğiniz kişiye nasıl davranırsınız?

iletişim paternine bakmamız ve kendimize düzenli olarak "Nesneleri bu şekilde

temsil etmeyi sürdürürsem yaşamında ne gibi sonuçlar doğurur? Bu günkü davranışlarım beni hangi

112

yöne götürmekte ve ben hangi yöne doğru gitmek istiyorum? Bu durumu yaratan zihinsel ve fiziksel eylemleri şimdi sınamak uygun mudur?" sorularını sormamız önemlidir. Daha sonra karşılaşmak istemediğiniz şeyleri şimdiden düzeltme yaparak değiştirmek için sizi engelleyen yolu değiştirmelisiniz.

Kullandığınız özel bir ilişkilendirme ve ilişkilendirmeme paterni varsa; bazı şeylere dikkat etmeniz yararlı olabilir. Birçok kimse zamanının çoğunu, temsillerinin çoğuyla ilişkili olmayan biçimde harcar. Onların herhangi bir şeye doğru duygusal olarak yönelindikleri pek görülmez. Bazı şeyler hakkında çok hassas duyguları bir kenara bırakabilirseniz; ilişkisizliğin onlarla uğraşmak için daha çok kaynağa sahip olmak gibi bir avantajdır. Bununla birlikte yaşam deneyimlerinizi tutarlı olarak temsil etme paterniniz bu ise; çok büyük zevk veren ve benim yaşamın tadı adını verdiğim olayı gerçekten kaçırıyorsunuz derim. Yaşamları hakkında neler hissettiğini ifade etmekten çekinen tutucu kimselere danışmanlık yaptım ve onlar için yeni algılama paternleri oluşturdum.

Onların iç temsilleriyle olan ilişkilerini büyük oranda artırarak, daha canlı ve yaşamın tümüyle ilgili yeni deneyimlere sahip olmalarını sağladım.

Diğer yönden iç temsillerinizin çok büyük çoğunluğu ya da hepsi bütünüyle ilişkilendirilmişse; siz kendinizi duygusal olarak uygun olmayan bir durumda bulursunuz. Yaşam mücadelesinde büyük güçlüklerle karşılaşabilirsiniz; çünkü tüm küçük şeyleri hissediyorsanız, yaşam size eğlenceli, kolay ya da heyecanlı gelmez. Yaşamdaki her şeyi tam olarak ilişkilendiren kişi, aşırı derecede hassastır ve her şeye aşırı derecede kişisel bakar.

İlgililik ve ilgisizlik algılama süzgeçleri dahil, tüm nesnelerin bir dengesini oluşturmak yaşamın temelidir. Biz istediğimiz bir şeyle ilgi kurabiliriz ya da kurmayabiliriz. Bunun yararlı olabilmesi için ilginin bilinçli kurulması gerekir.

Beynimizde oluşturduğumuz her temsili kontrol edebiliriz. İnançların gücü hakkında

neler

öğrenmiştik?

İnançlarla

doğmadığımızı

ve

onları

değiştirebileceğimizi öğrenmiştik. Küçükken inandığımız ba-

Sınırsız Güç - 8

113

zı şeyler şimdi düşününce saçma gelmektedir. İnanç bölümünü, yapıcı inançları nasıl uyarlayacağımızı ve yapıcı olmayanla nasıl bitireceğimizi sorarak bitirmiştik. İlk adım onların yaşamımız üzerinde güçlü etkilerinin olduğunu farketmekle başlar. Bu, inançları temsil şeklinizi değiştirerek, ikinci adımı da bu b ölümde atıyorsunuz. Bazı şeyleri temsil ediş şeklinizin yapısını değiştirmek istiyorsanız, onun hakkındaki hisleriniz ve böyle yaşam deneyiminizde neyin gerçek olduğu konusundaki düşüncelerinizde değişiklik yapmalısınız. Şimdi nesneleri sizi tutarlı olarak güçlendirecek biçimde temsil edebilirsiniz.

Unutmayın. İnanç; belirli kişi, nesne, fikir ya da yaşam deneyimleriyle ilgili belirli kuvvetli duygulardan oluşan bir durumdur. Belirliliği nasıl yaratırsınız? Özel altbiçemler aracılığıyla. Donuk, yani belirsiz, ince, zihninizin uzak bir noktasındaki nesnelerden bunun tam tersi özellikleri olan nesneler gibi emin olabilir misiniz?

Beynin de bir depolama sistemi vardır. Bazı kişiler inandığı şeyleri solda, emin olmadıklarını da sağda saklarlar. Bunun size saçma geldiğini biliyorum, fakat böyle bir kodlama sistemine sahip kişiye, emin olmadığı şeyleri sol tarafa koydurtursanız ki burada inandığı şeyler vardır inancını değiştirebilirsiniz. O bunu yaptıkça emin olduğunu hissetmeye başlayacaktır. Sadece birkaç saniye önce, kesinliğinden emin olmadığı kavram ya da fikirlere inanmaya başlayacaktır.

Bu inançları değiştirme işi, basit olarak, gerçek olduğunu kesin olarak bildiklerinizi temsil şeklinizle, emin olmadıklarınız arasında bir zıtlık yaratarak

yapılmaktadır. İsminiz, yaşınız, doğum yeriniz, çocuklarınızı bütün kalbinizle sevdiğiniz gibi doğruluğundan bütünüyle emin olduğunuz inançlarla işe başlayı-

nız. Hiçbir çekince koymadan, bütünüyle gerçek olduğuna ikna olduğunuz bir şeyi düşünün. Şimdi de emin olmadığınız, inanmak istediğiniz fakat kesinlik hissi vermeyen bir şeyi düşünün. Beşinci bölümdeki başarının yedi yalanından birisini kullanmak isteyebilirsiniz. İnanmadığınız hiçbir şeyi almayın; çünkü 114

şeye inanmadığınızı söylüyorsanız, onun gerçek olmadığına inanıyorsunuz demektir.

Güdülemeyle daha önce ilgilendiğiniz gibi, şimdi de altbiçemlerinizle ilgilenin.

Bütünüyle inandığınız şeyin durumunu; görsel, işitsel, dokunsal olarak gözden geçirin. Sonra aynı işlemi emin olmadığınız şeyler için yapın. Aradaki farkların farkına varın. İnanadığınız şeyler bir yerde, emin olmadıklarınız bir başka yerde mi? Ya da inandığınız şeyler emin olmadıklarınızdan daha yakın, daha parlak ya da daha büyük müdür? Birisi sabit bir çerçeve diğeri hareketli mi? Birisi diğerinden daha hızlı mı hareket ediyor?

Şimdi, güdülemede yaptıklarınızı yapın. İnanadıklarınızla eşleşmesi için emin olmadığınız şeylerin altbiçemlerini tekrar programlayın. Renkleri ve yeri değiştirin. Sesleri, tonları, tempoyu ve sesin rengini değiştirin. Altbiçemlerin düzgünlüğünü, ağırlığını, sıcaklığını değiştirin. Bunları yaptıktan sonra kendinizi nasıl hissediyorsunuz? Belirsizliğe neden olan temsili doğru olarak dönüştürürseniz, sadece birkaç saniye önce emin olmadığınız şey hakkında kendinizi emin hissetmeye başlayacaksınız.

Buradaki tek güçlük; birçok kişinin bu kadar çabuk değiştirilebilecek inançlara sahip olmadığı inancına sahip olmasıdır. Bu sizin de değişmek istediğinize ilişkin inancınız olabilir.

Aynı süreç zihninizdeki anlamadığınız şeylerle anladığınızı hissettiğiniz şeyler arasındaki farkları açığa çıkarmak için kullanılabilir. Bir şeyi anlamamışsanız bunun nedeni; onun küçük, donuk, ayarsız ve uzak bir iç temsiline sahip bulunmanız olabilir. Anlamanızın nedeni de onun yakın, parlak, daha ayarlı bir şekilde temsil edilmesi olabilir. Anladığınız şeylere tam olarak benzeyecek şekilde temsillerinizi değiştirdiğiniz zaman neler hissettiğinize dikkat edin.

Şüphesiz nesneleri daha yakına getirmek, parlatmak herkesin deneyimini

yoğunlaştırmayacaktır. Bunun tersi de geçerli olabilir. Bazıları; daha karanlık, daha ayarsız yaptığınızda nes

115

neleri daha yoğun hisseder. Bu nedenle hangi altbiçemlerin size ya da yardım edeceğiniz kişi için anahtar olduğunu bulmalısınız. Değişikliği yaratmak bunu yapmak için gerekli güce sahip olmak ve araçları kullanabilmek için bu zorunludur.

Altbiçemlerle çalışırken gerçekte yaptığımız iş, beyne bir deneyimi nasıl hissetmesi gerektiğini söyleyen uyarı sistemini tekrar isimlendirmektir. Beyin, verdiğiniz sinyale (altbiçeme) cevap verir. Bir tip sinyal verirsiniz beyin acı hissedecektir. Değişik altbiçemler sağlarsanız bir an içinde kendinizi iyi hissedebilirsiniz. Örneğin, ben Arizona'da Sinir Dili Meslek Eğitimi verirken odada bulunanların çok büyük bir kısmının yüz kaslarının gerildiğini farkettim ve bunu onların acı çektiklerini gösteren bir ifade olarak yorumladım. Zihinsel olarak neler konuştuğumu tekrar gözden geçirdim ve birçok kimsede böyle bir cevabı tetikleyecek herhangi bir şey bulamadım. Sonunda bazılarına "Şimdi ne hissediyorsunuz?" diye sordum. Peşpeşe sorduklarımın hepsi çok yoğun bir baş

ağrısı hissettiklerini söylediler. Sınıfın %60'ından fazlasının başı ağrıyordu. Video kayıt cihazı için gerekli olan ışıkların gözlerini aldığını, onun rahatsız edici hatta acı verici olduğu biçiminde açıklama getirdiler. Üstelik odanın penceresi yoktu, havalandırma cihazı üç saat önce bozulmuştu ve bu nedenle de havası oldukça pisti. Tüm bunlar bu kişilerde fizyolojik bir kaymaya neden oldu. Bu nedenle herkesi bir Excedrin için dışarı çıkarmaktan başka ne yapabilirdim?

Şüphesiz durum böyle değildir. Beyin, yalnızca kendisine acı hissetmesini söyleyecek şekilde temsil edilen uyarıcıları aldığında acı hisseder. Bu nedenle bu kişilere acılarının altbiçemlerini tanımlattım. Bazıları için bu çok ağır ve nabızı andıran bir olaydı. Bazıları acıyı çok büyük ve parlak hissederken (kendilerini nasıl hissettiklerini hayal edebilirsiniz), diğerleri için bu küçük bir şeydi.

Öncelikle acıyla olan ilişkilerini kesmelerini ve onları dışarı atmalarını söyleyerek altbiçemlerini değiştirttim. Onlara acının şeklini ve büyüklüğünü göstererek ve önlerine 3

116

mt.boyunda yerleştirerek hislerinden kurtulmalarını sağladım.Daha sorna tavandan dışarı çıkmalarını ve aşağıya doğru bzlmelerini sağlayacak şekilde temsillerini byttrp, klttrdm. Sonra acılarını güneşe doğru gnderttim, hiçbir şey kalmayıncaya kadar erimesini seyrettirdim ve sonunda kendileni nasıl hissettiklerini sordum. Beş dakikadan daha kısa bir sürede %

95'inin baş ağrısı kalmamıştı. Beyne giden sinyallerin temsillerini değiştirmişlerdi. Bu nedenle beyin aldığı yeni sinyallere yeni cevaplar veriyordu.

Geriye kalan %5'ine daha özel değişiklikler yapmak için ek olarak 5 dakika daha gerekli oldu. Bir kişi migren deneyimi geçiriyor olmasına rağmen, o bile kendisini iyi hissetmeye başladı.

Ben bu süreci bazılarına anlattığında, acıları bu kadar çabuk ve kolayca giderebildiğime inanmakta güçlük çektiler. Siz bunu bilinçsiz olarak birçok kez kendi kendinize yapmadınız mı? Siz bir acı hissederken, bir başka iş yapmaya daldığınızda ya da heyecanlı bir şey olduğunda ve düşündüğünüz şeyi değiştirdiğinizde artık acı hissetmediğinizi hatırlamıyor musunuz? Acı kolaylıkla dışarı atılabilir ve siz onu kendi kendinize tekrar etmeye başlamadığınız sürece bir daha geri gelmez. İ temsillerinizi bir miktar bilinçli olarak yönlendirmekle istediğiniz zaman kolaylıkla baş ağrısından kurtulabilirsiniz.

Gerçekten de, beyninizde özel sonuçlar üreten bir mekanizmayı bir kez öğrendiğinizde; neyi hissetmek istiyorsanız eninde sonunda o hissi sağlayabilirsiniz.

Son bir uyarı: İnsan deneyimleri üzerindeki daha büyük süzgeç kümeleri; yeni temsilleri yönetebilir onları koruma yeteneğini etkileyebilir, hatta ilk planda değiştirebilir. Bu süzgeçler en çok neye değer verdiğinizle ve şimdiki davranışlarınızdan bilinçsiz olarak hangi faydaları sağlıyor olabileceğinizle ilgilidir. Değerler, nemleri nedeniyle başlı başına bir bölümün konusudur. Acı, sizin vücudunuzda değiştirmek istediğiniz bir şeyle ilgili olarak size önemli sinyaller gönderiyorsa; gerekli adresi ona

117

göstermedikçe acı büyük bir olasılıkla geri gelecektir; çünkü, size önemli bir hizmet vermektedir.

şimdiye kadar öğrendiklerinizle, kendi yaşamınızı olduğu kadar tanıdığınız

birisinin yaşamını da çok büyük ölçüde zenginleştirebilirsiniz. Şimdi de deneyimimizi nasıl yapılandığımızın bir başka yönüne bakalım. Bu, birçok kimseyi etkin olarak modelleyebilmek için önemli bir karışım ögesidir. Birlikte sinayalım.

118

BÖLÜM: 7

Başarının Dizini

"Her şeyin nezih ve sırasıyla yapılmasına izin verin."

— 1. Corinthium 14:40

BU KİTAPTA, insanların nasıl yaptıkları üzerinde konuştuk. Alışılmışın dışında başarılı sonuçlar üreten insanların hem zihinsel hem de fiziksel olarak belirli eylemler kümesini tutarlı olarak ürettiklerinden söz ettik. Aynı eylemleri yaparsak; aynı ya da benzer sonuçları üretiriz. Bununla birlikte, sonuçları etkileyen eylemlerin dizini adını verdiğimiz bir faktör daha vardır. Eylemlerin yapılış sırasını gösteren dizin, ürettiğimiz sonuçların tümünü çok büyük oranda etkiler.

"Köpek, Jim'i ısırdı" ve "Jim, köpeği ısırdı"; "Joe, ıstakozu yedi" ve "İstakoz, Joe'yu yedi", cümleleri arasındaki fark nedir? Özellikle siz Joe ya da Jim'seniz arada çok fark vardır. Burada kelimeler bütünüyle aynıdır. Fark onların düzenlenişinde yani dizinindedir. Deneyimin anlamı, beyne gönderilen sinyallerin sırası tarafından belirlenir Aynı uyarıcılar, aynı kelimeler kullanıldığı halde farklı anlamlar üretilmektedir. Başarılı kimselerin

119

sonuçlarını etkin olarak modelleyebilmek için bu olayın anlaşılması önemlidir.

Nesnelerin belirli bir sıra içinde sunulması, onların beyne özel bir şekilde kaydedilmesine neden olur. Bu gisayara komut vermeye benzer. Komutları doğru sırada verirseniz; bilgisayar yeteneklerini kullanarak size istediğiniz sonuçları üretecektir. Doğru komutları farklı sırada verirseniz, isteğiniz sonuçları elde edemezsiniz.

Belirli bir sonucu yaratmak için birlikte çalışan tüm bu faktörleri -iç temsil tipleri, gerekli altbiçimler ve dizin- tanımlamak için strateji kelimesini kullanacağız.

Sevgi hissi, çekicilik, güdüleme, karar gibi herhangi bir şeyi üretebilmek için bir stratejimiz vardır. Örneğin, biz aşk için stratejimizi belirleyebilirsek; istediğimiz an bu durumu tetikleyebiliriz. Bir karar vermek için hangi eylemleri hangi sırada yaptığımızı keşfedersek; birkaç saniye içinde kararsızlıktan kesin kararlı duruma geçebiliriz. Böylece başarıya ulaşmak ve biyolojik bilgisayarımızda istediklerimizi üretebilmek için hangi anahtarların gerekli olduğunu biliriz.

Stratejinin kullanımı ve öğelerinin anlaşılması için pastacılık güzel bir mecazdır.

Birisi dünyanın en büyük çikolatalı kekini yapıyorsa; siz aynı kalitedeki sonuçları üretebilir misiniz? O kişinin tarifine sahipseniz, elbette üretebilirsiniz. Tarif, belirli bir sonucu üretmek için hangi kaynakların nasıl kullanılacağını gösteren özel bir plan olan stratejiden başka bir şey değildir. Hepimizin aynı sinirsel yapıya sahip olduğuna inanırsanız; hepimizin kullanılabilecek aynı potansiyel kaynaklara sahip olduğuna da inanırsınız. Bu kaynakları nasıl kullanacağınızı gösteren stratejiniz, ürettiğiniz sonuçları belirler. Bu, aynı zamanda iş

dünyasının da yasasıdır. Bir şirket en iyi kaynaklara sahip olabilir fakat kaynakların en iyi kullanımını sağlayan şirket, genellikle daha üstün duruma geçer.

Bu nedenle usta pastacıyla aynı kalitede kek yapabilmek için ne yapmanız gerekir? Tarifeye ve tarifeyi aynen uygulamaya ihtiyacınız var. Yaşamınızda hiç böyle bir kek pişirmemiş olsa-120

nız bile tarifeyi harfiyen uygularsanız aynı sonuçları üretirsiniz. Pastacı bu tarifi elde etmek için yıllarca sınıma yanılma yoluyla çalışmış olabilir, siz onun ne yaptığını

modelleyerek,

tarifini

uygulayarak

yıllarca

çalışmaktan

kurtulabilirsiniz. Finansal başarı elde etmek, sağlıklı olmak, neşeli ve sevilen olmak için stratejiler vardır. Finansal başarı sağlayan yada iyi ilişkiler kurabilen kişiler

bulabilirsiniz;

onların

stratejilerini

keşfedip

uyguladığınızda;

inanılmayacak ölçüde zaman ve çaba tasarrufunda bulunursunuz. İşte modellemenin gücü budur. Her şeyi yapmak için yıllarca çabalamanız gerekmez, Tarife bize ne yapacağımızı anlatarak etkin eylemler yapacak gücü vermektedir.

Birincisi, sonucu üretmek için hangi katılımlara ihtiyacımız olduğunu söyler.

Pişırmada, insan deneyimi için gerekli karışımlar beş duyumuzdur. Tüm insani sonuçlar; görsel, işitsel, dokunsal, tatsal, kokusal temsil sistemlerinin bazı özel kullanımlarıyla yapılır ya da yaratılır. Tarifeyi yapan kişiyle aynı sonuçları üretebilmek için, sadece hangi karışımların gerekli olduğunu bilmek yetmez, aynı zamanda hangi karışımdan ne miktar gerekli olduğunu da bilmemiz gerekir.

Stratejilerde altbiçemleri miktarlar olarak düşünebiliriz. Onlar bize kesin olarak neyin, ne kadar gerekli olduğunu söylerler. Örneğin, görsel olarak ne kadar parlak, ne kadar karanlık, deneyime ne kadar yakın gibi girdileri sağlar.

Hepsi bu kadar mıdır? Karışımları ve bu karışımlardan ne kadar kullanılacağını bilerseniz; şimdi aynı kalitede kek üretebilir misiniz? Hayır, üretimin dizinini, yani ne zaman ne yapılacağını ve hangi sırayla yapılacağını öğrenmedikçe, aynı kaliteye ulaşamazsınız. Pasta ustasının en son koyduğunu siz ilk önce koyarsanız ne olur? Aynı kalitede pasta mı üretirsiniz? Sanmıyorum. Bununla birlikte aynı karışımları, aynı miktarda ve aynı sırayla koyarsanız; eminim o zaman benzer

sonuçları üretirsiniz.

Güdülenmek için, satın almak için, sevmek için, çekici olabilmek için, yani her şey için bir stratejimiz vardır. Belirli uyarı

121

cılar belirli sırada daima belirli sonuçlara ulaşacaktır. Stratejiler, beyin kaynaklarımızın kasa şifresine benzer. Rakamları bilseniz bile, rakamları doğru sırada çevirmezseniz kasayı açamazsınız. Doğru rakamlarla, doğru sırayı izlerseniz; kilit her zaman açılacaktır. Başkalarının kasasını açmak için nasıl onların şifresini bilmeniz gerekiyorsa; kendi kasanızı açmak için de kendi şifrenizi bilmeniz gerekir.

Dizinin yapı taşları nelerdir? Duygularımız. Duyusal girdilerle iç ve dış olmak üzere iki düzeyde ilgileniriz. Dizin; dış deneyimlerimizin ve bunları içimizde temsil etme biçimimizin yapı taşlarının bir araya konma şeklidir.

Örneğin, iki tür görsel deneyime sahip olabilirsiniz. Birincisi dış dünyada gördüklerinizdir. Beyaz kağıdın üzerindeki siyah harflere bakarak; bu kitabı okurken, dış görsel bir deneyim yapıyorsunuz. İkincisi iç görseldir. Bir önceki bölümde zihninizde görsel biçim ve altbiçemlerle ilgilendiğimiz anı hatırlayın.

Zihninizde temsil ettiğimiz olayları biz gerçekte yaşamıyorduk. Bunun yerine onları sadece görsel olarak deniyorduk.

Aynı şey diğer biçimler için de geçerlidir. Pencerenizden trenin düdüğü sesini duyabilirsiniz. Bu dış işitseldir; Ya da zihninizdeki bir sesi duyabilirsiniz. Bu da iç işitseldir. Önemli olan sesin tonuysa bu, tonal işitsel altbiçemdir. Ses tarafından iletilen kelimelerin anlamı önemliyse bu, digital işitseldir. Oturduğunuz sandalyenin kollarının yapısını hissedebilirsiniz. Bu da dışsal dokunsaldır. Ya da sizin kötü ya da iyi hislere sahip olmanıza neden olan derin iç hisleriniz vardır.

Bu da içsel dokunsaldır.

Bir tarife oluşturabilmek için ne zaman ne kullanılacağını tanımlayan bir sisteme sahip olmamız gerekir. Bizim stratejileri tanımlamak için bir notasyon sistemimiz var. Duyusal süreci kısaca gösterebilmek için; V görsel, A işitsel, K

dokunsal, İ iç(sel), E dış(sal), T tonal, D digitali temsil etmek için kullanılmaktadır. Dışarda bir şey gördüğünüzde (dış görsel), bu olay (Ve) notasıyla temsil edilebilir. İçinizde bir hisse sahipseniz; bu da (Ki) ile temsil edilebilir. Bir şeyi görünce güdülenen (Ve), sonra

122

kendi kendine bir şeyler söyleyen (Aid) ve bu sözler de içinde bir hissin oluşmasına (Ki) neden olan bir kişinin stratejisini gözönüne alın. Bu strateji Ve-Aid-Ki şeklinde temsil edilecektir. Bu kişiyle bütün gün bazı şeyleri niçin yaptığı hakkında konuşabilirsiniz, fakat başarılı olma şansınız çok düşüktür. Bununla birlikte, ona sonucu gösterir ve gördüğü zaman kendi kendisine ne söyleyeceğinden bahsederseniz, o kişiyi istediğiniz yönde davranmasını sağlayacak duruma sokabilirsiniz. Bir sonraki bölümde, kişilerin belirli koşullarda kullandıkları stratejileri açığa çıkarmanın yollarını göstereceğim. Şimdi, bu stratejilerin nasıl çalıştığını ve niçin önemli olduklarını göstermek istiyorum.

Hepimizin her şey için tutarlı olarak belirli sonuçları üreten temsil paternlerimiz, yani stratejilerimiz vardır. Çok azımız bu stratejileri bilinçli olarak kullanmasını biliriz. Bu nedenle karşılaştığımız uyarıcıya bağlı olarak, birçok duruma girip çıkarız. İp uçlarına bağlı olarak istediğiniz sonuçları üretebilmeniz için, stratejinizin ne olduğunu bilmeniz gerekir. Diğer kişilerin tam olarak size nasıl tepki göstereceklerini bilebilmeniz için de, onların stratejilerini farketme yeteneğine sahip olmanız gerekir.

Örneğin, bir şey satın almak için iç ve dış deneyimlerinizi tutarlı olarak organize ediyor musunuz? Çoğu durumda, belirli bir yönteminiz vardır. Bunu bilmiyor olabilirsiniz; fakat, belirli bir arabanın size çekici gelmesini sağlayan deneyimler dizini, aynı zamanda belirli bir evin çekici gelmesini de sağlayabilir. Belirli sırayla gelen belirli uyarıcılar, sizi derhal bir şeyler satın alacak duruma sokacaktır.

Hepimizin belirli durum ve eylemleri üretebilmek için tutarlı olarak izlediği bir sıra vardır. Bilgiyi bir başkasının diziniyle sunmak, güçlü bir ahenk oluşturma şeklidir. Gerçekten de bu, etkin bir şekilde yapılırsa; iletişiminiz karşı çıkılamayacak bir duruma gelir; çünkü belirli cevapları otomatik olarak tetikleyecektir.

Başka stratejiler nelerdir? İnandırma stratejileri var mıdır? Sunulan kimsede dayanılmaz derecede istek yaratacak şekilde malzemeleri organize etmenin bir yolu var mıdır? Kesinlikle.

123

Güdüleme? Baştan çıkarma? Satış? Öğrenme? Çöküntü? Yada coşkunluk? Bu duyguları yaratmak için, dünya deneyimlerinizi belirli bir sırada temsil etmenin özel yolları var mıdır? İddiaya girebilirsiniz; vardır. İyi yönetim için stratejiler vardır. Yaratıcılık için stratejiler vardır. Belirli şeyler sizi tetiklediğinde, o durumların içine girersiniz. Hazır bekleyen bu duruma ulaşabilmeniz için, sadece stratejinizin ne olduğunu bilmeniz gerekir. Diğerlerine istediklerini verebilmek için onların da stratejilerini belirleyebilmeniz gerekir.

Bu nedenle belirli bir sonucu, belirli bir durumu üretecek; belirli sırayı ve dizini bulabilmemiz gerekir. Bunları becerebiliyor ve gerekli eylemleri üretmeye arzu duyuyorsanız, istediğiniz şekilde bir dünya yaratabilirsiniz. Su ve yiyecek gibi fiziksel gerekler dışında isteyebileceklerinizin hemen hepsi, bir durumdur.

Kendinizi orada bulabilmek için bilmek zorunda olduğunuz şeylerin hepsi; dizin ve doğru stratejidir.

En başarılı modelleme deneyimlerinden birisini orduda gerçekleştirmiştım.

Tanıştırıldığım bir generale SDP gibi bir teknik olan, "En Uygun Performans Teknolojileri"ni anlatmaya başladım. Uyguladıkları eğitim programlarının süresini yarıya yarıya azaltabileceğimi hatta bu sürede kişilerin ehliyet düzeylerini artırabileceğimi söyledim. Bunun oldukça büyük bir iddia olduğu doğrudur. Bu iddia generalin ilgisini çekti, fakat ikna olmadı. Bu nedenle SDP'yi öğretmek için işe alındım. SDP eğitiminde başarılı olduktan sonra; ordu benimle modelleme eğitim programı için bir anlaşma imzaladı ve hemen arkasından ordudaki bazı kişilere etkin modellemenin nasıl yapılacağını öğretmeye başladım. Söz verdiğim sonuçları üretemezsem, herhangi bir ücret ödemeyeceklerdi.

Bana verilen ilk proje; yeni asker olanlara 45 kalibrelik tabancalarla etkin ve doğru atış yapmayı öğreten 4 günlük bir programdı. Veriler, askerlerin ancak %

70'inin, bu programdan sonra başarı belgesi aldıklarını gösteriyordu. General de bu sonucun, elde edilebilecek en iyi sonuç olduğunu söyledi. O an-124

dan itibaren başarıp başaramayacağımı merak etmeye başladım.Çünkü ben hayatında hiç atış yapmamıştım. Üstelik ateş düşüncesini bile sevmem.

Başlangıçta projeyi John Grinder'le birlikte yürütecektik. Onun daha önceden atış

deneyimi

vardı.

Bu

nedenle,

birlikte

başarılı

olacağımızı

düşünüyordum.Diğer programlarımız yüzünden Grinder aniden projeden ayrılmak zorunda kaldı. Durumumun ne olduğunu hayal edebilirsiniz. Üstelik bana ödenecek parayı çok buldukları için eğitim grubundaki bazı kişilerin, hiçbir iş yapmayarak beni sabote edecekleri hakkında söylentiler duyuyordum. Bana bir ders vermek niyetindeydiler. Atış deneyimi olmadan, asımı (John Grinder'i) kaybetmenin üzüntüsü içinde, beni engellemeye çalışanların bulunduğu bir ortamda ne yapabilirdim? öncelikle zihnimde yarattığım bu dev başarısızlık hayalini ele aldım ve onu büzerek küçülttüm. Sonra, neler yapabileceğime ilişkin yeni temsiller geliştirmeye başladım. İnanç sistemimi "orduda en iyilerin başaramadıklarını benim başarmam mümkün değildir"den, "Atış öğretmenleri yaptıkları işi en iyi tekilde yapabilirler; fakat iç temsillerin, performans üzerindeki etkileri ya da en iyi atıcıların stratejilerinin nasıl modelleneceği hakkında ya hiç bilgileri yoktur, ya da çok az vardır", şeklinde değiştirmeye başladım. Kendimi bütünüyle becerikli duruma soktukten sonra, generalden en iyi atıcılarıyla çalışmak için izin aldım. Böylece onların etkin ve doğru atış

sonuçlarını üretirken; zihinsel ve fiziksel olarak hangi eylemleri yaptıklarını kesin olarak öğrenebilecektim. Onlarla çalışırken, "Farkın farklılığı getirdiğini"

keşfettim. Bu farkları askerlere daha kısa sürede öğretebilir ve istenilen sonuçları

alabilirdim.

Modelleme ekibimle birlikte, dünyanın en iyi atıcılarından bazılarının temel inançlarını keşfettim ve bunları etkin atış yapamayan askerlerinkiyle karşılaştırdım. Sonra en iyi atıcıların ortak strateji ve zihinsel dizinlerini keşfettim ve bunları ilk kez atış yapacaklara öğretebilmek için kopyaladım. Bu dizin, onların binlerce, belki de yüzbinlerce atışının ve tekniklerinde daki 125

ka dakika meydana gelen değişmelerin bir sonucuydu. Sonra onların fizyolojilerinin temel öğelerini modelledim.

Etkin atış adını verdiğim sonucu üretebilmek için en uygun stratejiyi belirledikten sonra, ilk kez atış yapacaklar için bir buçuk günlük bir kurs düzenledim. Sonuç ne mi oldu? Bir buçuk günde askerlerin % 100'ü yeterlilik belgesi alacak düzeye geldi ve uzman düzeyine ulaşanların sayısı ise standart dört günlük kurstaki sayının üç katına ulaştı. Uzmanların beyinlerinde oluş

turdukları sinyalin aynısının nasıl üretileceğini acemilere öğreterek, onların uzman olmaları için gereken süreyi yarıdan fazla azalttım. Sonra modellediğim, ülkenin en iyi atıcılarıyla çalışarak onlara stratejilerini nasıl daha iyi gerçekleştirebileceklerini öğrettim. Bir saat sonra bu uzmanlardan birisi, altı ay içinde elde ettiği en iyi dereceyi, bir diğeri de hatırladığı kadarıyla hiç bir yarışta elde edemediği sayıda 12'den isabet sağladı ve antre nörleri her ikisine de para ödülü verdi. Albay, generalle konuşurken; bunun 1. Dünya Savaşı'ndan bu yana tabanca atışında gerçekleştirilen en büyük başarı olduğunu söyledi.

Bu örnekte de görüldüğü gibi çok az ya da hiç bilginiz olmasa, hatta koşullar imkansız gibi görünse bile; bir sonucun nasıl üretildiğine ilişkin mükemmel bir modeliniz olduğunda, modelin ne yaptığını kesin olarak keşfedip, onu kopyalayarak belki de düşündüğünüzden çok daha kısa sürede, aynı sonucu üretebileceğinizin farkına varmalısınız.

Birçok atlet, kendi alanlarındaki en iyiyi modelleyerek, daha basit bir strateji uygularlar. Uzman (usta) bir kayakçıyı modellemek istiyorsanız, öncelikle onun tekniğinin ne olduğunu dikkatle gözlemelisiniz (Ve). Gözlerken kendinizi onun bir parçası gibi hissedinceye (Ki) kadar vücudunuzu aynı şekilde hareket ettirmelisiniz (Ke). Daha önce kayak yapanları seyretmişseniz, bunları farkında olmadan yapmış olabilirsiniz. Gözlediğiniz kayakçının dönmesi gerekiyorsa; sanki kayak yapıyormuşsunuz gibi onun adına dönüş yapmışsınızdır. Bundan

sonra iyi kayak yapmanın bir iç görüntüsünü (Vi) oluşturmak isteyeceksiniz.

126

Böylece dış görselden dış dokunsala; dış dokunsaldan iç dokunsala geçmiş

oluyorsunuz. Sonra yeni bir iç görsel hayal oluşturacaksınız. Bu kayak yapmanızın ilgisiz bir hayali olacaktır.(Vi) Bu da bir diğer kimseyi mümkün olduğu kadar kesinlikle modellemeye çalıştığınız bir filminizi izlemeye benzeyecektir.Sonra bu görüntünün içine girecek ve ilgili bir şekilde uzman atletin yaptıklarının aynısını yapınca, neler hissettiğinizi deneyeceksiniz (Ki). Bu işlemleri kendinizi bütünüyle rahat hissedinceye kadar tekrarlamanız gerekir.

Böylece en uygun düzeyde hareket etmenize ve başarmanıza yardım edecek özel sinirsel stratejiyi kazanmış olursunuz. Sonra aynı olayı gerçek dünyada yapmaya çalışırsınız(Ke).

Bu stratejinin dizin haritası Ve-Ke-Ki-Vi-Vi-Ki-Ke şeklinde çıkarılabilir. Bu harita, birisini modellemenin yüzlerce yolundan birisidir. Bu sonuçları üretmenin birçok yolu olduğunu unutmayın. İstedığınız sonuçları üretmenin doğru ya da yanlış yolu yoktur, etkin olan ve olmayan yolları vardır.

Kişinin bir sonucu üretmek için yaptığı tüm şeyler hakkında doğru ve kesin bilgilere sahip olması, daha kesin sonuçların üretilmesini sağlayabilir. Bir kişinin modellenmesinde ideal olan, onun iç deneyimini sağlayabilmektir. Bir kişinin modellenmesinde; onun iç deneyimini, inanç sistemini ve temel dizinini modellemek gerekir. Bununla birlikte, sadece gözleyerek bir kişinin fizyolojisinin çok büyük bir kısmını modelleyebilirsiniz. Fizyoloji (9. bölümde daha ayrıntılı olarak incelenecektir) ürettiğimiz sonuçların tümünü ve yarattığımız durumları etkileyen bir diğer faktördür.

Öğrenme ve öğretmede büyük değişiklikler yapabilecek; dizin ve stratejilerin anlaşılmasıyla ilgili önemli bir saha daha vardır. Bazı çocuklar niçin öğrenemez?

Bana göre bunun iki temel nedeni vardır. Birincisi, bizim genellikle birisine özel bir görevi öğretmede en etkili stratejinin ne olduğunu bilmememizdir. İkincisi, öğretmenlerin genellikle değişik çocukların nasıl öğrendiklerine ilişkin doğru fikirlere sahip olmamalarıdır. Herke

127

sin stratejisinin farklı olduğu unutulmamalıdır. Birisinin öğrenme stratejisini bilmiyorsanız ona bir şeyler öğretmek için ço büyük zorluklarla karşılaşacaksınız demektir.

Örneğin, bazı kişiler kötü heceleycilerdir. Bu, onların iyi heceleyciler kadar zeki olmadıklarını mı gösterir? Hayır, iyi heceleme; verilen bir kapsında bilginin nasıl depolandığını, organize edildiğini, ulaşıldığını gösteren düşünce diziniyle daha çok ilgilenmek demek olabilir. Tutarlı sonuçlar üretme yeteneğinizin kaynağı; beyninize bu görev için sizi destekleyecek zihinsel dizin sunup sunmamanız olabilir. Gördüğünüz, işittiğiniz ya da hissettiklerinizden herhangi bir şey beyninizde depolanır. Sayısız araştırma projesi; kişilerin bilinçli olarak hatırlayamadıklarını hipnotik trans halinde hatırlayabildiklerini göstermiştir.

Etkin olarak heceleyemiyorsanız; sorun kelimeleri kendi kendinize temsil şeklinizdedir. Heceleme için en iyi strateji nedir? Dokunsal olmadığı kesindir. Bir kelimeyi hissetmek de zordur. Gerçekte işitsel de değildir, çünkü etkin olarak seslendiremeyeceğiniz kadar çok sayıda kelime vardır. O halde heceleme neleri gerektirir? Dış görsel karakterleri özel bir dizinde depolama yeteneğini gerektirir. Hecelemeyi öğrenmenin yolu herhangi bir zamanda kolayca ulaşılabilecek görsel görüntüler oluşturmaktır.

Albuquerque kelimesini ele alalım. Hecelemeyi öğrenmenin yolu kelimeyi tekrar söylemek değildir. Kelimeyi zihinde bir görüntü olarak depolamaktır. Bir sonraki bölümde kişilerin beyinlerinin farklı parçalarına ulaşmada kullandıkları bazı yolları öğreneceğiz. Örneğin, SDP'nin kurucuları olan Bandler ve Grinder, gözlerimizin hareketlerinin ve konumunun, sinir sistemimizin hangi kısmına ulaştığımızı açıklığa kavuşturduğunu buldular.

Bu tür ulaşma (erişim) ip uçlarının ayrıntılarını gelecek bölümde göreceğiz.

Şimdilik bir çok kimsenin, görsel hayalleri hatırlamak için sol yukarıya baktıklarını hatırlatmak yeterlidir.

128

Albuquerque kelimesini hecelemeyi öğrenmenin en iyi yolu, onu sol yukarıya alarak, açık bir görsel hayalini oluşturmaktır.

Bu noktada, kısa parçalara ayırma kavramını da eklemek istiyorum. İnsanlar

genellikle bilinçli olarak bir bakışta 5-10 kısa parçayı süreçleyebilirler. Çabuk öğrenenler daha karmaşık görevlerde de ustalaşabilirler; çünkü onlar bilgileri kısa (küçük) parçalara ayırırlar ve sonra orijinal bütünü oluşturacak şekilde birleştirirler. Albuquerque'yi hecelemenin yolu; onu, Albuz quer zque şeklinde üç kısa parçaya ayırmaktır. Bu üç kısa parçayı bir kağıda yazın . Onu gözlerinizin sol yukarısında tutun ve Albu parçasını görün. Sonra gözlerinizi kapayın ve onu zihninizde görün. Gözlerinizi açın. Albu'yu görün. Telaffuz etmeyin. Sadece görün ve sonra gözlerinizi kapayarak zihninizde görün, gözlerinizi kapadığınızda açık olarak Albu'yu görünceye kadar bu işlemi 5 ya da 6 kez tekrarlayın. Sonra ikinci kısa parça olan quer'i alın. Harflere daha hızlı bakın ve aynı süreci burada da gerçekleştirdikten sonra, que parçasına geçin. Bu işlemler tüm Albuquerque hayali zihninizde depolanıncaya kadar sürmelidir. Temiz bir görüntüye sahip olursanız; muhtemelen doğru heceleme hissine (dokunsal) de sahip olursunuz.

Sonra o kadar açık görme yeteneğine sahip olursunuz ki, onu tersinden de heceledikten sonra, artık bu kelimenin hecelemesini asla unutmazsınız. Bunu garanti ediyorum. Geçmişte kendi isminizi hecelemede güçlük çekmiş olsanız bile, herhangi bir kelimenin hecelenmesinde üstün başarı gösterebilirsiniz.

Öğrenmenin bir diğer yönü de diğerlerinin tercih ettiği öğrenme stratejilerini keşfetmektir. Yukarıda belirtildiği gibi; herkesin özel bir sinir yapısı, en çok kullandığı zihinsel bir bölge vardır. Fakat biz, kişilere genellikle bu gücü öğretmeyiz. Herkesin aynı şekilde öğrendiğini kabul ederiz.

Size bir örnek vereyim. Kısa bir süre önce bana bir genç gönderdiler. Kelime tanıma güçlüğü çektiğini, hecelemeyi öğrenemeyeceğini ve okulda psikolojik sorunları olduğunu belirten 6,5 sayfalık bir raporu da beraberinde getirmişti.

Şimdiden

Sınırsız Güç-9

129

onun deneyimlerini dokunsal olarak süreçlemeyi tercih ettiğini söyleyebilirim.

Onun bilgiyi nasıl süreçlediğini anladıktan sonra, ona yardım edebilecek pozisyona geldim. Bu genç, hissettiği şeyleri çok iyi kavırıyordu. Bununla birlikte standart öğreti tekniklerinin çoğu görsel ya da işitseldir. Onun sorunu,

öğrenme güçlüğü değildi. Öğretmenleri onun bilgiyi etkin bir şekilde algılaması, depolaması, tekrar ulaşması için uygun bir öğreti tekniği bulmakta güçlük çekmektedirler.

Yaptığım ilk şey raporu yırtıp atmak oldu. Ona raporun bir çöp yığını olduğunu söyledim. Bu onun dikkatini çekti. O, her zaman olduğu gibi, bir seri sorunun sorulmasını bekliyordu. Bunun yerine ben onunla sinir sistemini başarıyla kullandığı konular üzerinde konuştum. Sporda çok iyi olduğu konusunda iddiaya girebileceğimi söylediğim zaman. "Evet, çok iyiyimdir." dedi. Onun çok iyi bir sörfçü olduğu ortaya çıktı. Biraz sörften konuşunca heyecanlandı, dikkatli ve etkili hissetme durumuna geçti. Daha önce öğretmenlerinin gördüklerinden daha güçlü alıcı durumuna geçmişti. Ona bilgileri dokunsal olarak depolama eğiliminde olduğunu ve bunun yaşında çok büyük bir avantaj olduğunu söyledim. Bununla birlikte öğrenme stili, hecelemesini güçleştiriyordu. Bu nedenle ona hecelemenin görsel olarak nasıl yapılacağını gösterdim ve sörf yaparken hissettiklerini hecelerken de hissetmesi için altbiçemleriyle çalıştım.

On beş dakika içinde yıldırım hızıyla hecelemeye başladı.

Öğrenme güçlüğü çeken çocuklardan ne haber? Çoğu kez bu çocukların öğrenme güçlükleri, izledikleri strateji kadar kötü değildir. Onların ihtiyacı olan şey, kaynakların nasıl kullanılacağını öğrenmektir. Bu strcitejileri, 11-14 yaşları arasındaki, öğrenme güçlüğü çeken çocuklarla çalışan bir öğretmene öğrettim.

O daha önce yaptığı testlerde % 70 başarının üzerine çıkamamıştı, çoğunluk %

25, % 50 başarı aralığında kalıyordu. Öğretmen, hemen başlangıçta öğrenme güçlüğü çeken öğrencilerinin, % 90'ının işitsel ya da dokunsal heceleme stratejisine sahip olduğunu fark etti. Yeni heceleme stratejileri kullanmaya başla-
130

dıktan birhafta sonra 26 öğrenciden 19'u % 100, 2'si % 90, 2'si % 80 ve diğer üçü

% 70'Ük başarı sağladılar. Öğretmen sanki sihirli bir şey olmuş gibi öğrencilerinin davranışsal sorunlarının yok olduğunu söyledi. Kendi bölgesindeki tüm okullara tanıtmak için, bu bilgileri ilan tahtasına da yazmaya başladı.

Eğitimdeki en büyük problemlerden birisi de öğretmenlerin öğrencilerinin

öğrenme stratejilerini bilmemeleridir. Onlar, öğrencilerinin kasasını açacak şifreyi bilmiyorlar. Şifre; belki 2 sola 4 sağdır, fakat öğretmen 24 sağa ve 2 sola şifresini kullanmaya çalışmaktadır. Şimdiye kadar eğitim sistemimiz, öğrenciler ne öğrenmelidir sorusu üzerinde durmuştur. En iyi nasıl öğrenebilirler sorusu üzerinde durmamıştır. En uygun performans teknolojileri bize; değişik kimselerin öğrenmede kullandıkları özel stratejileri ve heceleme gibi özel konuları öğrenmenin en iyi yolunu öğretmektedir.

Albert Einstein'ın görelilik kuramını nasıl ortaya çıkardığını biliyor musunuz? O, kendisine yardım eden en önemli şeyin, "Bir ışının arkasına bindiğinde, ışın neye benzeyecektir?" sorusunu görsel hale getirebilme yeteneği olduğunu söylemişti. Aynı şeyi zihninde göremeyen herkes göreliliği öğrenmekte güçlük çekecektir. Bu nedenle onun öğrenmesi gereken ilk şey, beynini en etkin şekilde çalıştırmak olmalıdır. En uygun performans teknolojileri tam olarak bu konuyla ilgilenmektedir. Onlar istenilen sonuçların en kolay ve en hızlı biçimde üretilmesinde, en etkin stratejilerin nasıl kullanılacağını öğretirler.

Eğitimde karşılaştığımız sorunların benzerleri, diğer alanlarda da vardır. Yanlış

araç kullanır ya da yanlış sırada yaparsanız; yanlış sonuçlar alırsınız. Doğruları kullanırsanız; harika çalışmalar yapabilirsiniz. Herkesin bir stratejisi olduğunu unutmayın. Bir satıcıysanız; müşterinizin satın alma stratejisini bilmek sizin işinize yaramayacak mıdır? Elbette yarayacaktır. Müşteri dokunsalsa; ona baktığı arabaların renklerinin güzelliğini göstererek konuya giriş yapmak ister misiniz? Ben istemem. Onu kuvvetli bir hisle bağlamak isterim. Onu direksiyon

na oturarak, koltuklan hissetmesini ve açık bir yolda araba sürüşünü hissetmesini sağlamak isterim. Müşteri görsel ise; renklerle, hatlarla ve onun stratejisine uygun diğer görsel altbiçemlerle konuya girmek isterim.

Bir antrenörseniz; her oyuncunuzu nelerin güdülediğini, ne tür uyarıcıların onları en becerikli durumlarına soktuğunu bilmeniz bir yararı olmayacak mıdır? Ordudaki en iyi atıcılarla yaptığım gibi, belirli görevleri en verimli dizinlerine ayırma yeteneğine sahip olmak istemez misiniz? Sahip olmak istemelisiniz. DNA molekülünü oluşturma bir yolu ya da köprü yapmanın bir yolu varsa; her görev için istenilen sonuçları üretebilmede tutarlı olarak kullanılabilir, her görev için en iyi olan bir dizin ve strateji vardır.

Bazılarınız kendi kendinize, "Evet, zihni okuyabiliyorsanız, bunlar çok güzel.

Fakat ben sadece bakarak kişilerin sevgi stratejilerini anlayamam. Herhangi bir kişiyle birkaç dakika konuşarak, onların satın almaları ya da başka bir şey yapmaları için nelerin uyarıcı görevini yaptığını anlayamam", diyebilirsiniz.

Bilmemenizin nedeni, neye bakılacağını ya da nasıl isteneceğini bilmemenizdir.

Dünyadaki her şeyi doğru biçimde, yeterli inandırıcılıkla ve kendinizi vererek isterseniz, elde edebilirsiniz. Bazı şeylerin elde edilmesi fazla inanç ve enerji gerektirebilir. Çok çalışarak onları da elde edebilirsiniz. Stratejiler kolaydır.

Kişilerin stratejilerini bir dakika içinde açığa çıkarabilirsiniz (öğrenebilirsiniz).

Gelecek bölümde bunu öğreneceğiz

132

BÖLÜM:8

Kullanılan Stratejileri

Öğrenmek

"Kral kalın bir ses tonuyla, 'En başından başla, sonuna kadar git ve orada dur' dedi."

— Lewis Carroll, Alis Harikalar Diyarında

USTA bir çilingirin çalışmasını gördünüz mü? Sanki büyü yapıyor gibidir. Kilit üzerinde çalışırken sizin duymadıklarınızı duyar, göremediklerinizi görür ve şifreyi çözmenin bir yolunu bularak kasayı açar.

Usta iletişimciler de benzer şekilde çalışırlar. Usta bir çilingir gibi düşünerek herhangi bir kişinin zihinsel dizinini öğrenebilirsiniz. Böylece onun ya da kendi zihin kasanızın şifresini çözerek kasayı açabilirsiniz. Daha önce görmediğiniz şeyleri görmek, işitmediklerinizi dinlemek, hissetmediğiniz şeyleri hissetmek ve istemesini bilmediğiniz şeyleri istemek zorundasınız. Bunu gereği gibi ve dikkatli bir biçimde yaparsanız; herhangi bir durumda, karşınızdaki kişinin uyguladığı stratejileri öğrenebilirsiniz. Kişilere istediklerinin tam olarak nasıl

verileceğini 133

öğrenebilir ve onlara da aynı şeyleri nasıl yapabileceklerini öğretebilirsiniz.

Stratejileri öğrenmenin temeli; sizin ihtiyaç duyacağınız şeyi, kişilerin size anlatacaklarını bilmektir. Kullandıkları kelimelerle anlatacaklardır. Vücutlarını kullanma şekliyle anlatacaklardır. Hatta gözlerini kullanma şekliyle bile anlatacaklardır. Bir kitabı ya da bir haritayı okumayı öğrendiğiniz gibi, aynı ustalıklarla kişileri okumayı da öğrenebilirsiniz. Stratejinin basit olarak belirli sonuçları üreten; görsel, işitsel, dokunsal, kokusal ve tatsal temsillerin belirli bir düzeni olduğunu unutmayın. Bunu yapmak için, stratejileriyle deney yapabileceğiniz kişileri bulmak ve stratejilerini uygulamak için kesin olarak ne yaptıklarına dikkat etmek yeterlidir.

Etkin olarak stratejiyi öğrenmeye çalışmadan önce; neye bakılması gerektiğini ve herhangi bir anda sinir sisteminin hangi kısımlarının kullanıldığını gösteren ip uçlarının neler olduğunu bilmelisiniz. Kişilerin geliştirdiği genel eğilimlerin farkına varmak ve onları daha çok ahenk ve sonuç yaratmak için kullanmak da önemlidir. Örneğin kişiler görsel, işitsel ya da dokunsal gibi sinir sistemlerinin belirli bir kısmını diğerlerinden daha çok kullanma eğilimindedirler. Tıpkı solaklar ve sağlaklarda olduğu gibi, kişiler bir tarzı diğerinden daha çok kullanma eğilimindedirler.

Birisinin stratejisini öğrenmeden önce, onun temel temsil sistemini öğrenmemiz gerekir. Temel olarak, görsel temsili kullanan kişiler, dünyayı görüntüler halinde algılamak eğilimindedirler. Onlar beyinlerinin görsel kısmına erişerek, en büyük güç duygusuna ulaşmayı başarırlar. Beyinlerindeki görüntülerle uyumlu olmaya çalıştıklarından, görsel kimseler çok hızlı konuşmak eğilimindedirler. Nasıl konuştuklarına tam olarak dikkat etmezler. Onlar için önemli olan, görüntüleri kelimelerle eşleştirmeye çalışmaktır. Bu kişiler görsel mecazlarla konuşma eğilimindedirler. Nesnelerin kendilerine nasıl göründüklerinden, gördüklerinin paternlerinden, onların parlak ya da koyu oluklarından söz ederler.

134

İşitsel eğitilmiş kişiler, kullandıkları kelimelere daha çok dikkat ederler. Sesleri daha yankılı, konuşmaları daha yavaş, daha ritmik ve daha ölçülüdür. Kelimeler onlar için çok şey ifade ettiğinden söylediklerine çok dikkat ederler.

Konuşmalarında genellikle sesle ilgili kelimelere yer verirler. Dokunsal kişiler

çok daha yavaş olma eğilimindedir. Onlar daha çok hislere tepki gösterirler.

Sesleri derinden ve yavaş yavaş çıkma eğilimindedir. Dokunsal kişiler fiziksel dünyadan mecazlar kullanırlar. Daima somut şeyleri kavrarlar. Nesneler ağırdır yada yoğunudur; fakat onlar nesnelere dokunma gereği duyarlar.

Herkes bu üç tarzdan elemanlara sahiptir; fakat çoğumuzda, bir sistem diğerlerinden daha üstündür. Diğer kişilerin stratejilerini öğrenirken, onların nasıl karar verdiklerini anlamalısınız. Ayrıca sunduğunuz mesajların anlaşılabilmesi için, temel temsil sistemlerini de bilmelisiniz. Görsel bir kişiyle ilgileniyorsanız, yavaş yavaş, derin nefes alarak ve salyangoz hızıyla konuşmak istemezsiniz. Yavaş yavaş ve pürüzsüz konuşursanız; onu deliye döndürürsünüz.

Zihninin çalışmasıyla mesajlarınızın eşleşmesi için, hızlı konuşmak zorundasınız.

Sadece kişileri gözleyerek ve söylediklerini dinleyerek; onların hangi sistemi kullandığına ilişkin derhal bir izlenim edinebilirsiniz. SDP kişilerin zihninde neler olduğuna ilişkin daha özel göstergeleri de kullanır.

Gözlerin, ruhun penceresi olduğu çok uzun zamandan beri söylenmektedir.

Bununla birlikte; ancak son zamanlarda bunun ne kadar gerçek olduğunu öğrendik. Burada parapsikolojik bir giz yoktur. Sadece bir kişinin gözlerine bakarak herhangi bir anda görsel, işitsel ya da dokunsal temsil sistemlerinden hangisini kullanıyor olduğunu derhal anlayabilirsiniz.

"12. yaş gününüzde pastanızın üzerindeki mumlar ne renkti?" sorusuna cevap verin. Biraz durun ve hatırlamaya çalışın. Bu sorunun cevabını vermek için %

90'ımız sol yukarıya bakarız. Bu sağlıklı, hatta solakların bazılarının da görsel olarak ha

135

tırlanan hayallere ulaşma şeklidir. Size başka bir soru; sakallı Miki Fare nasıl görünür? Bir an için bu görüntüyü gözünüzün önüne getirin. Bu kez muhtemelen, gözünüz sağ yukan gidecektir. Yapılanmış hayallere ulaşmak için insanların gözü bu şekilde hareket eder. Bu nedenle sadece kişilerin gözlerine bakarak ulaştıkları duyuşal sistemi bilmek mümkündür. Gözlerini okuyarak,

onların stratejilerini okuyabilirsiniz. Stratejinin; bir kişinin belirli bir görevi başarmasını sağlayan iç temsiller dizisi olduğunu unutmayın. Bu dizi size, birisinin neyi nasıl yaptığını söyler. Gözle ulaşma ipuçlarını anlamak ve fark edebilmek için aşağıdaki şemaları ezberlemelisiniz.

Birisiyle konuşarak göz hareketlerini izleyin. Ona dokunsal ya da görsel olarak hatırlaması için sorular sorun. Her soru için gözleri hangi yöne hareket etmektedir? Şemalarının geçerli olup olmadığını araştırın.

Özel türde cevaplar alabilmek için aşağıda bazı sorular sorulmuştur.

ALINACAK

YANIT TÜRÜ

SORMAMIZ GEREKEN SORULAR

Görsel olarak

hatırlanan

görüntü

"Evinizde kaç pencere vardır?" "Sabahleyin

kalkınca ilk gördüğünüz şey nedir?

"Siz 16 yaşındayken kız ya da erkek arka

daşınız neye benziyordu?" "Evinizdeki

en karanlık oda hangisidir?" "En kısa saçlı

arkadaşınız kimdir?" "İlk bisikletiniz

hangi renkti?" "En son hayvanat bahçesine

gidişinizde, gördüğünüz en küçük

hayvan ne idi?" "İlk öğretmeninizin saç

ları ne renkti?" "Yatak odanızdaki tüm renkleri düşünün."

136

Görsel yay *ınlanmış* "Üç gözünüz olsaydı nasıl bakardınız?"

"Kartal kanatlı, tavşan kuyruklu, aslan başlı bir polis hayal edin" "Şehrinizin ufuk çizgisini bir tutam sigara dumanıyla birlikte yükselirken hayal edin" "Kendinizi altın sarısı saçlarla görebilir misiniz?"

Işitsel olarak

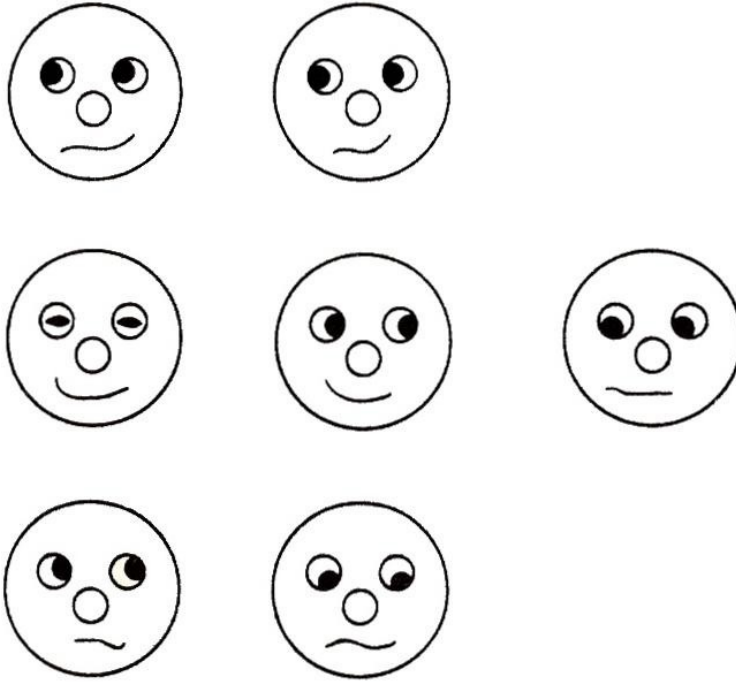
hatırlanan "Bugün söylediğiniz ilk şey neydi?" "Bu gün sizinle konuşan ilk kişi size ne söyle

di?" "Gençken beğendiğiniz bir şarkının ismini söyleyin." "Doğada en çok neyin sesini seversiniz?" "Mary'nin Küçük Lam bası adlı şarkıda dokuzuncu kelime ne dir?" "Sakin bir yaz gününde zihninizde küçük bir şelaleyi dinleyin." "Zihninizde en çok gıcırdayan kapı hangisidir?" "Ara banın kapısının mı yoksa kamyonun ka portasının mı sesi daha yumuşaktır?"

"Tanıdıklarınızın içinde en güzel sese
kim sahiptir?"

137

Kişiler bilgileri içsel olarak temsil ederken, hafif de olsa gözlerini hareket ettirirler. Normal sağlıklı bir insan için aşağıdakiler doğrudur ve sonuç dizileri sistematiktir. (Not: Bazı kişiler sağdan sola doğru ters bir düzene sahiptirler.)



Göz hareketleri bir kişinin dış dünyasını, içsel olarak nasıl temsil ettiğini öğrenmemize olanak sağlar. Bir kişinin dış dünyasını içsel olarak temsil etmesi; onun gerçeklik haritasıdır ve herkesin haritası birbirinden farklıdır.

İşitsel Yapılanma

"Thomas Jefferson'a, Abraham Lincoln'e ve Fohn F. Kennedy'e soru sorabilseydiniz, ne sorardınız?" "Size nükleer savaş olasılığının nasıl ortadan kaldırılabilceğı sorulsaydı, ne söylerdiniz?" "Flüt gibi öten bir araba kornasının sesini hayal edin"

İşitsel iç diyalog

"Bu soruyu içinizden tekrarlayın: 'Hayat ta benim için en önemli şey nedir?'"

Dokunsal kelimeler

"Elinizde buzun erimesi hissini hayal edin." "Bu sabah yataktan kalktıktan sonra, kendinizi nasıl hissettiniz?" "Bir ağaç gövdesinin ipeğ e dönüşmesi hissini hayal edin." "Okyanus en son denediğ iniz de ne kadar soğ uktu?" "Evinizdeki en yumuş ak halı hangisidir?" "Hazırlanmış sıcak ve güzel bir banyoyu hayal edin. "

"Soğ uk yosunların üzerinde elinizi gez

dirmenin size neler isteteceğini düşünün."

Örneğin, birisi gözlerini sol yukarıya kaydırması; belleğinde bir şeyi görüntülüyordur. Şimdi gözleri sol kulağına doğru gidiyorsa; bir şeyi dinliyordur.

Gözleri sağ aşağıya doğru kaydığında, kişi temsil sisteminin dokunsal kısmına ulaşıyor demektir.

Benzer şekilde bir şeyi hatırlamakta güçlük çekiyorsanız; bunun nedeni muhtemelen vücudunuzu, ihtiyacınız olan bilgiye ulaşacak pozisyona getirmemenizdir. Birkaç gün önce gördüğümüz bir şeyi hatırlamaya çalışıyorsanız; sağ aşağıya doğru bak

139

manız, sizin o hayali görmenize yardımcı olmayacaktır. Bununla birlikte sol yukarı bakarsanız, bilgiyi hızla hatırladığınızı göreceksiniz. Beyninize depoladığınız bilgiyi nerede arayacağınızı öğrendikten sonra, onu kolay ve hızlı biçimde elde etme yeteneğine sahip olursunuz. (İnsanların % 5 - % 10'u için ulaşım ipuçlarının yönü terstir. Bulabilirseniz solak ya da her iki elini kullanabilen arkadaşlarınızda bu durumu görebilirsiniz.)

Fizyolojinin diğer yönleri de tarzlar hakkında bize ipuçları verir. Kişi göğsünün üst kısmında nefes alıyorsa; görsel olarak düşünüyor demektir. Göğüs ya da diyaframın tümünde düzgün olarak nefes alıyorsa; işitsel tarzda demektir.

Karnının alt kısmından derin nefes alıyorsa; bu da dokunsal ulaşında olduğunu gösterir. Üç kişiyi nefes alırken gözleyin ve nefes alışlarının hızına ve yerine dikkat edin.

Ses de eşit değerde açıklayıcıdır. Görsel kişiler; hızlı patlamalar ve genellikle yüksek vurgulamalarla, genizden ya da gergin tonlarda konuşurlar. Düşük, derin tonlarda ve yavaş konuşmalar genellikle dokunsallara aittir. Düzgün ritimli, açık, soluk tonlar; işitsel ulaşımı (erişimi) gösterirler. Ten tonlarını bile okuyabilirsiniz.

Görsel olarak düşünmeye başladığınızda; yüzünüz daha soluk bir renk alır.

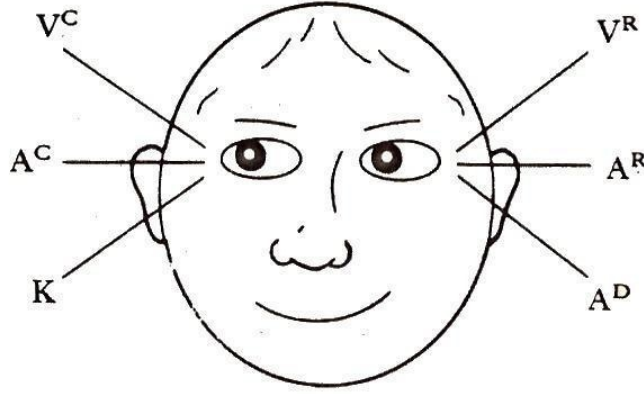
Kızarmış bir yüz, dokunsal erişimi gösterir. Birisi başını yukarıya kaldırdığında,

görsel tarzda demektir. Başı dengeli ya da hafif yana yatıksa (dinlemede olduğu gibi) işitsel tarzdadır. Başı aşağı doğru ya da boyun kasları gevşekse; dokunsal tarzdadır.

Bu nedenle en küçük bir iletişimde bile, bir kişinin hangi mesajlara cevap verdiği ve zihnini nasıl çalıştırdığına ilişkin açık ve hatasız ipuçları edinebilirsiniz.

Stratejiyi öğrenmenin en basit yolu, doğru soru sormaktır. Satın almak için, satmak için, güdülenmek için, aşık olmak için, çekici olmak için, yaratıcı olmak için, yani her şey için bir stratejinin olduğunu unutmayın. Sizinle bunların bazıları üzerinde çalışmak istiyorum. Öğrenmenin en iyi yolu; gözlem yapmak değil, uygulamaktır. Bu nedenle bu alıştırmaları mümkünse birileriyle birlikte yapın.

GÖZLE ERİŞİM İPUÇLARI



V^R Görsel hatırlanan : Önceden görülen şeylerin hayallerinin, önceden görülen biçimde görülmesi. Bu tür süreçleri öğrenmenin örnek soruları: "Annenizin gözleri ne renktir?" ve "Ceketiniz nasıl görünüyor?" şeklindedir.

V^C Görsel yapılanmış : Daha önce görülmeyen şeylerin hayalini görmek ya da daha önce görüldüğünden farklı bir biçimde görmek. Bu tür süreçlemeyi öğrenmenin soruları genellikle: "Portakal renkli bir hippopotamus, mor renkli puanlarla nasıl görünecektir?" ve "Odanın öbür ucundan nasıl görünürsünüz?" gibi soruları kapsar.

A^R İşitsel olarak hatırlanan : Daha önce duyulan seslerin hatırlanması. Bu tür süreçlemeyi öğrenmek için genellikle: "Söylediğim en son şey nedir?" ve "Çalar saatinizin sesi neye benziyor?" gibi soruları kapsar.

Ac işitsel yapılanmış; Daha önce o şekilde işitilmemiş kelimelerin işitilmesi, sesleri ve deyimleri yeni bir yolla bir araya getirmek. Bu tür süreçlemeyi öğretecek sorular: "Şu anda yeni bir şarkı besteliyor olsaydın; nasıl bir şey olurdu?" ve "Elektrikli gitardan çıkan siren sesini hayal edin" gibi sorulardır.

A d işitsel digital: Kendi kendine konuşma. "Kendi kendinize söyledığınız bir şeyi, kendi kendinize söyleyin" ve "Bağlılık yeminini ezbere okuyun" gibi ifadeler bu tür süreçleri öğrenmeyi sağlar.

K Dokunsal : Duyguları hissetme, dokunma duyusu ya da kas hareketlerini hissetmedir. "Mutlu olmak nasıl bir histir?" "Çam kozalağına dokunmak nasıl bir histir?" ve "Koşmak nasıl bir histir?" gibi sorular bu sürecin öğrenilmesine yarar Birisinin stratejisini etkin olarak öğrenmenin temeli, onu tam ilgili bir duruma sokmaktır. Böylece, onun size stratejisini tam olarak açıklamaktan başka seçeneği kalmaz. Açıklama sözlü olsa bile göz hareketleri, vücudun değişmesi vb. yollarla sözsüz olarak da yapılır. Durum, stratejiye bağlı direkt hattır. Kişinin bilinçsiz devresini açan anahtardır. Kişiyi ilgili duruma sokmadan stratejisini öğrenmeye çalışmak, tost makinesinin kapağını bastırmadan tost yapmaya veya aküsüz araba çalıştırmaya benzer. Kişiden entelektüel bir tartışma yapmasını istemiyoruz. Durumunu tekrar deneterek, ürettiği dizini öğrenmek istiyoruz.

Stratejiyi bir tarife, bir reçete gibi düşünün. Dünyanın en iyi pastasını yapan pastacıyla karşılaştığınızda; onun pastayı tam olarak nasıl yaptığını bilmediğini görünce, şaşırabilirsiniz. O, pastayı bilinçsiz olarak yapmaktadır. Karışımların miktarını sorduğunuzda size cevap veremeyecektir. Ancak; bir tutam şundan, bir miktar bundan şeklinde bir cevap verebilir. Bu ne-142

denle nasıl yaptığını anlattırmak yerine, göstermesini istemek daha doğrudur.

Böylece yaptığı her işi not ederek, ölçerek, dizinini bularak tarifeyi elde ederseniz; gelecekte aynı kalitedeki pastayı siz de yapabilirsiniz.

Strateji de tam bu şekilde öğrenilir. Kişiyi mutfağa geri götürmelisiniz; yani belirli bir durumu deniyor olduğu zamana geri götürmelisiniz. Sonra, onun bu duruma girmesine neden olan ilk şeyi bulun. O, gördüğü yada işittiği bir şey midir? Birisine ya da bir şeye dokunması mıdır? Ne olduğunu anlattıktan sonra, onu gözleyin ve sorun "Seni bu duruma sokan bundan sonraki şey, neydi?"

İlgilendiğiniz duruma girinceye kadar bu soruları sormaya devam edin.

Strateji öğrenmede bu patern izlenir. Kişiyi güdülendiği, sevdiği, yaratıcılığı hissettiği ya da öğrenmek istediğiniz stratejiye sahip olduğu bir anı hatırlatarak onu uygun bir duruma sokmak zorundasınız. Onun stratejisini tekrar yapılandırması İçin gördükleri, işittikleri ve hissettiklerine ilişkin kısa, öz ve açık sorular sormanız gerekir. Dizini anladıktan sonra stratejilerin alt biçemlerini anlamalısınız. Kişinin o duruma girmesini sağlayan duyular, sesler ve görüntülerle ilgili özel şeyleri bulunuz. Görüntünün büyüklüğü şöyle miydi?

Sesin tonu böyle miydi? gibi.

Birisiyle bu tekniği, güdüleme stratejisini öğrenmek için deneyiniz. Önce o kişiyi alıcı duruma sokun. "Bir şeyi yapmaya bütünüyle güdülendiğiniz bir anı hatırlıyor musunuz?" diye sorun. Siz, benzeşimli yani kişinin sesinin ve vücut dilinin; açık, ciddi ve inandırıcı bir şekilde aynı mesajı verecek şekilde bir cevabını arıyorsunuz. Onun bu sıradan haberi olmayabileceğini unutmayın. O an için bu kişi, davranışının bir parçasıyla size çok çabuk cevap verecektir. Her adımı kavrayabilmeniz için, ondan yavaş olmasını isteyin ve sözleriyle, gözleriyle ve vücuduyla ne söylediğine dikkat edin.

Bir kişiye "Çok güdülenmiş bir anınızı hatırlayabiliyor musunuz?" diye sorsanız ve o da omuz silkerek "Evet" derse; bu ne

143

demektir? Kişi, evet derken hayır anlamında kafasını sallayabilir. Bu da kişinin deneyimle gerçekten ilgili olmadığını ve istediğiniz duruma girmediğini gösterir.

Bu nedenle, onu doğru duruma sokacak deneyime ulaştığınızdan emin olmak zorundasınız. Bunun için de: "Bir şeyi yapmaya bütünüyle güdülendiğiniz, kesin bir tarihi hatırlayabiliyor musunuz? O zamana geri gidip, aynı durumun içine girebiliyor musunuz?" şeklinde sorular sorabilirsiniz. Bu işler her zaman yapılmalıdır.

Onu ilgili bir duruma soktuğunuzda; "O zaman bütünüyle güdülenmenizi sağlayan ilk şeyi hatırlıyor musunuz? O, gördüğünüz, işittiğiniz ya da dokunduğunuz bir nesne ya da insan mıdır?" şeklinde sorabilirsiniz. Etkileyici bir konuşmayı dinledikten sonra bir şeyi yapmaya bütünüyle güdülendiğini hissettiği şeklinde bir cevap alırsanız; onun güdülenme stratejisi, dış işitselle (Ae) başlıyor demektir. Onu, birisini göstererek ya da fiziksel olarak bir şeyler yaptırtarak güdüleyemezsiniz.

Şimdi onun dikkatinin nasıl çekileceğini biliyorsunuz. Fakat bu stratejinin bütününe oluşturmaz. İnsanlar nesnelere hem içsel hem de dışsal olarak tepki gösterirler. Bu nedenle stratejinin içsel kısmını da bulmanız gerekir. Bundan sonra "Onu işittikten sonra, sizi bir şey yapmaya bütünüyle güdüleyen şey neydi?" Zihninizde bir şeyin görüntüsünü oluşturdunuz mu? Kendi kendinize bir şey söylediniz mi? Belirli his ya da duygularınız oldu mu?" gibi sorular sormanız gerekir.

Zihninde bir görüntü oluşturduğunu söylese; stratejisinin ikinci kısmı iç görseldir (Vi). Güdüleyici bir şey işittikten sonra hemen kendisini daha çok güdüleyen zihinsel bir görüntü oluşturur. Büyük bir olasılıkla bu görüntü; yapmak istediği şey üzerinde odaklaşmasına yardımcı olacaktır.

144

STRATEJİ ÖĞRENME (TESBİTİ)

Bütünüyle (Örneğin $x =$ güdülenme) olduğunuz bir anınızı hatırlıyormusunuz?

Zamanı tam olarak hatırlayabiliyor musunuz?

O zamana geri dönün ve deneyin.....(onları o duruma sokun)

O zamanı hatırladıkça.....(onları o durumun içinde tutun)

A.Sizin x olmanıza neden olan, ilk şey neydi?

Gördüğünüz bir şey miydi?

İşittiğiniz bir şey miydi

Bir nesne ya da bir kişiye mi dokunmuştunuz?

Sizin bütünüyle x olmanıza neden olan ilk şey neydi?

Gördükten veya işittikten ya da dokunduktan sonra sizin

bütünüyle x olmanıza neden olan ilk şey neydi ?

B.Zihninizde bir görüntü mü oluşturdunuz?

Kendi kendinize bir şey mi söylediniz?

Belirli bir duygu ya da hisse mi sahip oldunuz?

X olmanıza neden olan bir sonraki şey neydi?

A ve B'den (bir şey gördükten, bir şey söyledikten vb.) sonra; sizin bütünüyle x olmanıza neden olan bir sonraki şey neydi?

C.Zihninizde bir görüntü mü oluşturdunuz?

Kendi kendinize bir şey mi söylediniz?

Belirli bir duygu ya da hisse mi sahip oldunuz?

Ya da başka bir şey mi yaptınız?

X olmanıza neden olan bir sonraki şey neydi ?

Bu noktada. "Çok x (çekici olmak, güdülenmek vb.) oldunuz mu?" diye sorun.

Cevap evetse, strateji öğrenilmiştir, (tesbit edilmiştir).

Cevap hayırsa, durum benzeşimli olarak tamamlanıncaya kadar

öğrenme dizinini sürdürün.

Bundan sonraki adım, bu stratejideki her temsilin kesin altbiçem lerini öğrenmektir.

Bu nedenle, stratejinin ilk adımı görselse; aşağıdakileri sorunuz: Gördüğünüz neydi (dış görsel)?

Sizi güdüleyen gördüğünüz şey kesin olarak neyle ilgiliydi ?

Büyüklüğü ne kadardı?

Sınırsız Güç-10

145

Parlaklığı ne kadardı ?

Nasıl hareket ediyordu ?

Stratejinin tüm altbiçemlerine sahip oluncaya kadar bu süreci sürdürün. Aynı dizini ve aynı anahtar altbiçem kelimelerini kullanarak, bir şey yapmaya güdülemek istediğiniz konuyla ilgili şeyleri konuşun ve sonra kişinin içinde bulunduğu durumda ürettiğiniz sonuçlara göre karar verin

Henüz daha stratejinin bütününe sahip olmadınız. Bu nedenle: "Bir şey işitip, zihninizde bir görüntüyü elde ettikten sonra sizi bütünüyle güdüleyen şey neydi? Kendi kendinize bir şey söylediniz mi? içinizde bir şey hissettiniz mi ya da başka bir şey oldu mu?" gibi sorular sormaya devam etmelisiniz. Bu noktada kendisini bütünüyle güdüleyen bir hisse sahip olursa; stratejisi tamamlanmış

demektir. Güdüleme durumunu yaratan; Ae - Vi - Ki şeklinde bir seri temsil üretmiştir. Bir şey işitmiştir, zihninde bir görüntü oluşmuştur ve sonra güdülendiğini hissetmiştir. insanların çoğunun istenen duruma ulaşmaları için bir dış uyarıcı ve iki ya da üç iç uyarıcı yeterlidir. Bazı kimselerin istenen duruma ulaşmaları için on ya da on beş farklı temsil sırasına sahip olmaları gerekir.

Şimdi o kişinin stratejik dizinini öğrendiniz. Artık stratejinin alt biçemlerini

bulmanız gerekir. Bu nedenle: "Sizi güdüleyen, işittiğiniz şeyden ne haber?

Kişinin sesinin tonu mıydı; kelimelerin kendileri miydi; sesin ritmi ya da hızı mıydı? Zihninizde ne görüntülediniz? O büyük, parlak bir görüntü müydü?" gibi sorular sormanız gerekir. Bunları sorduktan sonra; güdülemek istediğiniz konu hakkında ona aynı tonda bir şeyler anlatarak ve sonra zihninde hangi görüntüyü oluşturacağını ve neler hissedeceğini söyleyerek, cevaplan test edebilirsiniz.

Tüm bunları doğru yaparsanız, gözlerinizin önünde kişinin güdülenmiş duruma girdiğini göreceksiniz. Dizinin doğruluğundan şüphe-146

niz varsa, sırayı biraz değiştirerek uygulama yapın. Sonra ne hissedeceğini, kendisine ne söyleyeceğini söyleyin; onun size anlamsız bir şekilde baktığını göreceksiniz. Çünkü, doğru karışımları yanlış sırada uyguladınız.

Bir kişinin stratejisini öğrenmek ne kadar sürer? Bu, öğrenmek istediğiniz eylemin karmaşıklığına bağlıdır. İsteddiğiniz konuda güdülemeyi sağlayacak kesin dizini öğrenmek bir ya da iki dakika alır.

Atletizm antrenörü olduğunuzu kabul edelim. Orneğimizdeki kişiyi, uzun mesafe koşucusu olmaya güdülemek istiyorsunuz. Biraz yetenek ve ilgisi olmasına rağmen; kendisini bu işe verecek kadar güdülenmemiştir.

Güdülemeye nasıl başlarsınız? Ona, en iyi atletinizi koşarken mi göstereceksiniz? Yarış pistini mi göstereceksiniz? Onu heyecanlandırmak için gerçek hızın, sizi ne kadar heyecanlandırıldığını gösteren bir konuşma mı yapacaksınız? Hayır, şüphesiz böyle yapmayacaksınız. Bu davranışlar görsel stratejiye sahip kişiler üzerinde etkili olacaktır. Bu nedenle, davranışlarınıza karşı ilgisiz kalacaktır.

Oysa, onu güdülemek için işitsel uyarıcıyla bağlantı kurmanız gerekir. Başlamak için görsel bir kişiymiş gibi yavaş yavaş konuşmayın ya da yavaş, cansız bir dokunsal vuruş yapmayın. İyi ayarlanmış, açık ve yankılı bir sesle konuşmalısınız.

Güdüleme stratejisinin başlangıcında öğrendiğiniz tetiklemeyi sağlayacak şekilde; aynı tempo ve vurgu altbiçemlerinde konuşmalısınız. "Eminim atletizm programlarımızın ne kadar başarılı olduğunu işitmişsinizdir. Şimdi bu ekolden konuşmanın tam sırası. Bu yıl çok sayıda seyirciniz olacak. Seyircileriniz harika tezahürat yapıyorlar. Seyircilerin tezahüratının mucizeler yarattığını söyleyen

atletlerim var. Tezahürat, kendilerinin bile ummadıkları düzeyde başarılı dereceler yapmalarını sağlıyor. İpi göğüslediklerinde çıkan kükreme sesi, harika bir şey. Antrenörlük yaşantısında ben böyle bir şey işitmedim" şeklinde konuşmalar yapmalısınız. Böylece, onun dilinden konuşmuş oluyorsunuz.

147

Onun kullandığı temsil sisteminin aynısını kullanıyorsunuz. Büyük, yeni stadyumu göstermek için saatlerinizi harcayabilirdiniz ve o da tüm bunlara ilgisiz kalabilirdi. Onun ipi göğüslerken çıkan kükreme sesini gerçekten duymasını sağlarsanız, oltaya takılacaktır.

Bunlar onu güdüleyecek dizinin sadece ilk kısmıdır. Tek başına bu olay, onu bütünüyle güdülemeyecektir. Yukarıdaki süreçle içsel sırayı da bütünleştirmeniz gerekir. Size verdiği tanımlara bağlı olarak, işitsel ipuçlarından; "Şehir halkının kükremesini duyduğunda, kendini hayatının en iyi yarışını çıkarırken görüntüleme yeteneğine sahip olacaksın. Hayatının yarışını çıkarmak için kendini kesin olarak güdülenmiş hissedeceksin." şeklindeki ipuçlarına geçmeniz gerekebilir.

İş adamıysanız; işçilerinizi güdülemek, muhtemelen sizin için en önemli konu olacaktır. Güdülemeyi gerçekleştiremezseniz, muhtemelen iş hayatınız uzun ömürlü olmayacaktır. Güdüleme stratejilerini öğrendikçe, iyi güdüleme yapmanın ne kadar zor olduğunu fark edeceksiniz. Her şeyin ötesinde, her işçinin farklı bir stratejisi varsa; hepsinin ihtiyacını karşılayacak bir temsil bulmak hemen hemen imkânsızdır. Sadece kendi stratejinizi uygularsınız, ancak sadece size benzeyenleri güdüleyebilirsiniz. Dünyanın en inandırıcı ve en iyi düşünülmüş güdüleme konferansını verebilirsiniz; ancak, o değişik kişilerin özel stratejilerine hitap etmedikçe bir işe yaramayacaktır.

O halde ne yapabilirsiniz? Stratejinin anlaşılması, sizde iki ayrı fikrin oluşmasına neden olacaktır. Birincisi bir gruba yöneltilen her güdüleme tekniğinin görsel, işitsel, dokunsal gibi herkese hitap eden bir yönünün olması gerekir. Onlara bir şeyler göstermeli, bir şeyler dinletmeli ve bir şeyler hissettirmelisiniz. Her üç grubun da oltaya takılabilmesi için, sesinizi ve vurgulamalarınızı değiştirebilme yeteneğiniz olmalıdır.

İkinci olarak kişilerle bireysel planda çalışmanın yerine geçebilecek herhangi bir şey yoktur. Bir gruba herkesin çalışabileceği geniş ipuçları verebilirsiniz.

tejilerden tam olarak yararlanabilmek için ideal olanı, stratejilerin kişisel olarak öğrenilmesidir.

Şimdiye kadar bir kişinin stratejisini öğrenmenin temel formülü üzerinde durduk. Bunlardan etkin olarak yararlanabilmek için, stratejinin her adımı üzerinde daha ayrıntılı bilgiye sahip olmanız gerekir. Temel paterne altbiçemleri de eklemeniz gerekir,

Örneğin bir kişinin satın alma stratejisi görselle başlıyorsa; gözlerinin takıldığı şey nedir? Parlak renkler mi ? Büyük boyutlarmı? Çılgın görünen belirli paternlere mi gidiyor yoksa vahşi, heyecan verici tasarımlara mı? Kişi işitselse, seksi yoksa güçlü seslere mi yönelecektir? O gürültülü, patırtılı sesleri mi yoksa iyi ayarlanmış, verimli mırıldanmaları mı seviyor? İyi bir başlangıç için kişinin temel biçimini bilmek önemli bir avantajdır. Daha kesin bir ifadeyle, doğru düğmeye basabilmek için daha çok bilgiye ihtiyaç vardır.

Satışta başarılı olabilmek için ana stratejiyi mutlaka anlamak gerekir. Bunu içgüdüsel olarak yapabilen satış elemanları vardır. Onlar potansiyel bir müşteriyle karşılaştıklarında hemen onunla ahenk içine girerler ve karar verme stratejisini öğrenirler. Şöyle bir başlangıç yapabilirler: " Dikkat ettim, bize rakip firmanın makinesini kullanıyorsunuz. Merak ettim. Sizde bu makineyi alma isteği yaratan ilk şey neydi ? Gördüğünüz, okuduğunuz ya da onun hakkında birilerinin söylediği bir şey miydi? Satıcı ya da ürün hakkındaki bir hissiniz miydi?" Bu sorular biraz garip gelebilir ama; satıcı, "Merak ediyorum; çünkü, gerçekten sizin ihtiyacınızı karşılamak istiyorum" diyerek ahengi oluşturabilir.

Bu sorulara verilecek cevaplar, satıcıya ürünü en etkin biçimde nasıl sunacağına ilişkin paha biçilmez bilgiler sunabilir.

Müşterilerin çok özel satın alma stratejileri vardır. Alış verişe çıktığında ben de herhangi bir kişiden farklı değilim. Duymak istemediğim biçimde bana satış

yapmaya çalışmak gibi, işi yanlış yapmanın birçok yolu vardır. Fakat doğru yapmanın o

kadar çok yolu yoktur. Bu nedenle bir satıcı etkin olabilmek için müşterisinin

satın almaya karar vermesine neyin neden olduğunu bulmak zorundadır. Ana karışımlar ve altbiçemler nelerdi? Stratejiyi öğrenmesini bilen bir satıcı, müşterisinin ihtiyaçlarını da tam olarak öğrenebilir. Böylece onun ihtiyaçlarını karşılamak için gerçekten güç kazanır ve devamlı bir müşteri yaratır. Birisinin stratejisini tespit ettiğinde çok kısa sürede anlayabilmek için hangi yöntemlerin günler ya da haftalar alabileceğini öğrenir.

Aşırı yeme gibi sınırlayıcı stratejilerden ne haber? 122 kilo geliyordum. Bu kadar nasıl şişmanlamıştım? Kolay, içki alemi ya da aşırı yeme stratejisi geliştirmiştim.

Bu strateji de çok iyi çalışıyordu. Aç olmadığım zamanlarda, düşünerek stratejimi belirliyordum; fakat çok kısa bir süre sonra tekrar oburlaşıyordum.

O anlara geri döndüğümde, kendi kendime çok yememin nedeni neydi?

Gördüğüm ya da işittiğim bir şey miydi yoksa birisine ya da bir şeye dokunmam mıydı? Sonra gördüğüm bir şey olduğunu fark ettim. Arabayla giderken, yiyecek zincirini oluşturan lokantalardan birini görüyordum. Lokantayı görür görmez; zihnimde orada çok sevdiğim yiyeceklerin olduğuna dair bir görüntü oluşturuyor ve kendi kendime aç olduğumu söylüyordum. Bu da bende açlık hissi uyandırıyor. Hemen durup bir yemek siparişi veriyordum. Bu stratejiyi tetikleyen işaretleri görünceye kadar en küçük bir açlık hissi bile duymuyor olabiliyordum. Aksilik bu ya her yer bu işaretlerle doluydu. Üstelik aç olmadığım halde birisi "Bir şeyler yiyelim mi?" diye sorsa kendimi belirli yiyecekleri yemeye başlarken hayal etmeye başlıyordum. Sonra kendi kendime, sen açsın çocuk diyerek, açlık hissini yaratıyor ve haydi bir şeyler yiyelim diye cevap veriyordum.

Bundan sonra da televizyon, reklamlarda yiyecek üstüne yiyecek göstererek;

"Aç değil misiniz? Aç değil misiniz?" diye soruyordu. Beynim görüntüler oluşturuyor; iç temsilimde ise kendi kendime aç olduğumu söyleterek en yakın lokantaya yönelmemi sağlayan hisler oluşuyordu.

150

Sonunda stratejimi değiştirerek, davranışımı değiştirdim. Yiyecek işaretini görünce aynada kendimi şişman, çirkin vücutlu olarak görüntüleyecek ve kendi kendime "İğrenç görünüyorum.Bu öğünü atlatmalıyım" dedirtecek şekilde

tetikleme yapacak

yeni bir strateji düzenledim. Vücudumun daha çok güçlendiğini görerek ve kendi kendime gelişme isteği yaratacak şekilde "Büyük iş başardım. İyi görünüyorsun" diyerek kendimi gelişmiş olarak hayal ettim. Swish paterninde olduğu gibi işaretleri görmem ya da "Öğle yemeğine gitmek ister misin?"

sözünü işitmemle, otomatik olarak yeni stratejim tetikleninceye kadar, her işareti görüşüm ve yemek davetini alışımda; hemen aynada şişman hayalimi görerek, iç diyalogumu işiterek vb. tekrarlar yoluyla tüm ilişkileri kurdum. Yeni stratejinin sonucu olarak şimdiki vücuduma ve bugüne kadar bana destek olan yeme alışkanlıklarıma sahip oldum. Siz de bilinçsiz zihniniz aracılığıyla istemediğiniz sonuçları ürettiren stratejinizi keşfedebilirsiniz. Şimdi bu stratejileri değiştirebilirsiniz.

Bir kişinin stratejisini öğrendikten sonra; onun içinde sevgi hissinin oluşmasına neden olan uyarıcının aynısını tetikleyerek, onun bütünüyle sevildiğini hissetmesini sağlayabilirsiniz. Benzer şekilde, kendi aşk stratejinizi de belirleyebilirsiniz. Aşk stratejileri bir yönüyle diğer birçok stratejiden farklıdır.

Üç ya da dört adımlık yordam yerine, burada tek adım vardır. Bir dokunuş, bir söyleyiş ya da bir bakış şekli kişinin bütünüyle sevildiğini hissetmesine, neden olabilir.

Bu, herkesin sevildiğini hissetmesi için bir tek şey gereklidir anlamına mı gelir?

Hayır. Eminim siz de benim gibi üçüne birden sahip olmak istersiniz. Birisinin bana uygun biçimde dokunmasını, beni sevdiğini söylemesini ve sevdiğini göstermesini isterim. Genellikle bir duygunun diğerlerinden üstün olması gibi, aşkı ifade etmenin bir şekli, derhal şifrenizi çözerek bütünüyle sevildiğinizi hissetmenizi sağlar.

Birisinin aşk stratejisi nasıl öğrenilir? Şu andaki bilgileriniz bu sorunun cevaplandırılması için yeterlidir.Yapacağınız ilk

151

şey nedir? Herhangi bir stratejiyi öğrenirken, ilk olarak ne yapı yorsunuz. Kişiyi öğrenmek istediğiniz stratejiyle ilgili duruma sokuyorsunuz? Olup biteni anlamanın tüm yollarının durumdan geçtiğini unutmayın. Bu nedenle

kişiyi, "Bütününüle sevildiğinizi hissettiğiniz bir anınızı hatırlayabiliyor musunuz?"

sorusunu sorun. Kişinin doğru durumda olup olmadığından emin olmak için sorularınıza şöyle devam etmeniz gerekir. "Bütününüle sevildiğinizi hissettiğiniz kesin bir tarihi hatırlayabiliyor musunuz? O ana geri gidin. Kendinizi nasıl hissettiğinizi hatırlıyor musunuz?" Bu hisleri vücudunuzda şimdi tekrar deneyin.

Kişiyi doğru duruma getirdikten sonra stratejiyi öğrenmek zorundasınız. Şöyle sorun "Aşkın o anını ve duyduğunuz derin hisleri hatırlayın; kişinin size bir şeyler alarak, bir yere götürerek ya da belirli bir şekilde bakarak sizi sevdiğini göstermesi mutlaka gerekli midir? Bütününüle sevildiğinizi hissetmeniz için, kişinin aşkını mutlaka bu şekilde göstermesi gerekli midir?" Cevaptaki benzeşime dikkat edin.

AŞK STRATEJİLERİNİ ÖĞRENME

Bütününüle sevildiğiniz bir anınızı hatırlayabiliyor musunuz?

Kesin bir tarih hatırlayabiliyor musunuz?

O ana geri döndüğünüzde tekrar deneyin, (kişiyi o duruma sokun)

V: Aşkın bu derin hislerini hissetmeniz için karşınızdaki kişinin mutlaka aşağıdakileri göstermesi mi gerekir?

Bir yere götürmek

Bir şeyler almak

Belirli bir şekilde bakmak

Bütününüle sevildiğinizi hissetmeniz için karşınızdaki kişinin sevdiğini mutlaka bu şekilde mi göstermesi gerekir? (Fizyolojiyle karar verin)

152

A: Aşkın bu derin hislerini hissetmeniz için karşınızdakinin

mutlaka

Belirli bir şekilde sizi sevdiğini mi söylemesi gerekir?

(Fizyolojiyle karar verin)

K: Aşkın bu derin hislerini hissetmeniz için karşınızdaki kişinin mutlaka

Size belirli bir şekilde dokunması mı gerekir?

(fizyolojiyle karar verin)

Şimdi altbıçemi öğrenin. Ne kadar özeldirler? Bana göster, anlat, tanımla.

İçinizde ve dışınızda stratejiyi test edin. Benzeşimli bir fizyolojiyle karar verin.

Daha sonra onu durumuna geri götürüp, "bütünüyle sevildiği anı hatırlamasını isteyin. Aşkın bu derin hislerini duyumsayabilmeniz için; bütünüyle sevildiğinizi hissedebilmeniz için karşınızdaki kişinin aşkını belirli bir şekilde mutlaka ifade etmesi mi gerekir?" Benzeşimli olup olmadığına, sözel ve sözel olmayan cevaplara göre karar verin. En sonunda "Bütünüyle sevilmenin nasıl bir his olduğunu hatırlayın. Aşkın bu derin hislerini duyumsayabilmeniz ve bütünüyle sevildiğinizi hissetmeniz için, onun size mutlaka belirli bir şekilde dokunması mı gerekir?" sorusunu, sorun.

Aşkın bu derin hislerini yaratan ana karışımı keşfettikten sonra; artık belirli altbıçemleri bulmanız gerekir. Örneğin "Bütünüyle sevildiğinizi hissetmeniz için birisinin size nasıl dokunması gerekir?" şeklinde sorun. Kişiye bunu göstertin.

Sonra test edin. O şekilde dokunun, doğru şekilde dokunmuşsanız; anında durumunun değiştiğini göreceksiniz.

153

Ben bunu her hafta seminerlerimde yaparım ve asla başarısız olmadım.

Hepimizin belirli bir bakışı, saçımıza bir dokunuş şeklimiz, "Seni seviyorum"

sesinin içimizi eriten bir tonu vardır. Çoğumuz bunların farkında değildir; fakat bu durumda bütünüyle sevildiğimizi hissettiren şeyler, mücadele yeteneğimiz olur.

Seminere katılan kişilerin beni tanımamaları önemli değildir; çünkü onlar yabancılarla dolu bir sınıfın ortasında duruyorlar. Onlara aşk stratejileri aracılığıyla doğru şekilde dokunur ya da bakarsam erirler. Çok fazla şansları yoktur, çünkü onların bütünüyle sevdiklerini hissetmelerini sağlayan sinyaller tam olarak beyinlerine ulaşmaktadır.

Çok az kimse başlangıçta bir yerine iki aşk stratejisine sahip olmaktadır. Onlar hem dokunulmayı, hem de kendilerine sevdiklerinin söylenmesini bekliyorlar.

Bu nedenle onları doğru duruma getirmek ve bir ayırım yaptırtmak zorundasınız. Onlara ses olmadan sadece dokunmakla, kendilerinin bütünüyle sevildiğini hissedip edemeyeceklerini; sonra dokunulmadan sadece seslenilerek kendilerinin bütünüyle sevildiğini hissedip hissedemeyeceklerini sorun. Doğru durumun içindeyseler; yanılığa düşmeden açık bir ayırım yapabileceklerdir.

Her üçüne birden ihtiyacımız olduğunu unutmayın, fakat kasayı açan sadece bir tanesidir. Sihir sadece birindedir.

Çocuğunuzun ya da eşinizin aşk stratejisini bilmek; ilişkilerin desteklenmesini geliştirmede en güçlü anlayışlardan biridir. Herhangi bir anda ona sevildiğini nasıl hissettireceğinizi bilmek sahip olunacak oldukça güçlü araçlardan birisidir.

Onun aşk stratejisini bilmiyorsanız, bu oldukça üzücü olabilir. Hayatımızda, bir kişi de olsa, mutlaka aşk hissini paylaşmışızdır. Sevdiklerimize sevdiğimizi söylememize rağmen, sözlerimize inandıramadığımız veya onların bizi sevdiklerine, bizim inanmadığımız zamanlar olmuştur. Stratejiler uyuşmadığı için iletişim kurulamamıştır.

İlişkilerde gelişen enteresan bir dinamik vardır. İlişkinin başlangıcında benim sorgulama adını verdiğim bir bölüm vardır

154

Ki burada çok hareketliyizdir. Öyleyse onların kendilerini sevdiğimizi öğrenmelerini nasıl sağlamalıyız? Sadece göstererek yada dokunarak mı?

Şüphesiz değil. Sorgulama sırasında hepsini birden yaparız. Sürekli birbirimize gösterir, anlatır ve dokunuruz.İlerledikçe biz bunların üçünü de hâlâ yapmaya devam mı edeceğiz? Bazı çiftler yapar. Onlar bir istisnadır. Şimdi biz onu daha az mı seviyoruz? Şüphesiz hayır! Artık sadece hareketli değiliz. İlişkimizde kendimizi rahat hissediyoruz. Onun bizi sevdiğini biliyoruz ve biz de onu seviyoruz. Peki şimdi aşk hislerimizin iletişimini nasıl yapacağız? Muhtemelen aldığımız gibi yapacağız. Böyle yaparsak ilişkideki aşk hislerinin kalitesi ne olur?

Bu konuyu biraz inceleyelim.

Erkeğin aşk stratejisi işitselse; büyük bir olasılıkla eşine aşkını nasıl ifade edecektir? Şüphesiz anlatarak; fakat kadının aşk stratejisi görselse, yani ancak belirli görsel uyarıcıları aldıktan sonra beyni derin aşk hislerini duymasına neden oluyorsa ne olur.Zaman ilerledikçe ne olacaktır? her ikisi de, bütünüyle sevildiğini hissetmeyecektir. Sorgulama sırasında gösterme, anlatma, dokunmanın üçünü birden yaparak birbirlerinin aşk stratejilerini tetiklemişlerdi.

Şimdi erkek eve gelip, "Seni seviyorum tatlım" dediğinde kadın, "Yo hayır sevmiyorsun" der. Erkek de " Sen neden bahsediyorsun? Sen bunu nasıl söylersin?" der. Kadın da muhtemelen "Konuşmak kolay. Bana artık hiç çiçek getirmiyorsun. Hiç yemeğe çıkarmıyorsun. Bana asla eskisi gibi bakmıyorsun"

diyebilir. Erkek de "Bakmak da ne demek? Seni sevdiğimi söylüyorum ya" diye cevap verebilir. Kadın artık sevildiğine ilişkin derin hislerin deneyimine sahip olmayacaktır, çünkü onun hislerini tetikleyecek derin uyarıcılar, kocası tarafından artık ona tutarlı bir şekilde gönderilmemektedir.

Yukarıdaki olayın tersini düşünelim. Erkek görsel, kadın işitsel olsun. Erkek eşine olan sevgisini bir şeyler alarak, yemeğe götürerek ya da çiçek göndererek gösterebilir. Bir kadın kocasına "Sen beni sevmiyorsun" der. Erkek şaşırır ve

"Nasıl böyle söylersin? Sana aldığım şu eve bak, seni götürdüğüm yerlere 155

bak" der. Kadın, "Ya, fakat sen bana asla beni sevdiğini söylemedin" der. Erkek de kadının stratejisiyle uyuşmayan bir tonda, "Seni seviyorum" diye bağırır.

Sonuç olarak kadın sevildiğini hissetmez.

Tüm zamanların en yanlış eşleşmelerinden biri olan, dokunsal bir adamla görsel

bir kadın örneğini inceleyelim. Adam eve gelir ve eşini kucaklamak ister. Kadın,

"Bana dokunma, beni daima bir eşya gibi kaldırıyorsun, bütün yapmak istediğin kalçalarından tutup sarılmak. Biz niçin bir yerlere gitmiyoruz? Do kunmadan önce bana bir bak" der. Bu senaryolardan herhan biri size tanıdık geliyor mu?

Başlangıçta tüm stratejileri uyguladığınız, fakat zaman ilerledikçe sadece tek yönlü aşk iletişimi kurduğunuz ilişkinizin, eşinizin başka bir yöne ihtiyacı olması'

nedeniyle nasıl sona erdiğini anlayabiliyor musunuz?

Farkında olma, güçlü bir araçtır. Birçoğumuz kendi dünya haritamızın gerçeği yansıttığını düşünürüz. Sevildiğimizi neyin hissettirdiğini biliriz. Bunun herkes için geçerli olduğunu sanırız. Haritanın bölgenin kendisi olmadığını unuturuz. O, sadece bizim bölgeyi nasıl gördüğümüzü yansıtır.

Şimdi aşk stratejisinin nasıl öğrenileceğini biliyorsunuz. Eşinizle oturun ve onun bütünüyle sevildiğini hissetmesine neyin neden olduğunu bulun. Kendi stratejinizi ortaya koyduktan sonra, sizin aşk hislerinizin nasıl tetikleneceğini, eşinize öğretin. Bu anlayışın ilişkilerinizin kalitesinde yapacağı değişiklik, bu kitaba yaptığınız yatırımı kat kat aşar.

İnsanların her şey için bir stratejisi vardır. Birisi sabahleyin yataktan uyanık ve canlı kalkıyorsa; muhtemelen kendisi farkında değildir; ama bunu yapmak için bir stratejisi vardır. Fakat ona sorarsanız, size uyanık ve canlı kalkmasını sağlamak için ne söylediğini, ne hissettiğini ya da ne gördüğünü söyleyebilir.

Stratejiyi öğrenmenin yolunun aşçıyı mutfağa koymaktan geçtiğini unutmayın.

Yani onu istediğiniz duruma getirin ve o istediğiniz durumun içindeyken; durumu yaratmak ve korumak için ne yaptığını bulunuz. Sabahleyin kolayca kalkan biri-156

Sine bakıp ondan belirli bir sabahta neler yaptığını hatırlamasını isteyebilirsiniz.

Bilinçli olmak için yaptığı ilk şeyi sorun. O size içinden,"Kalkma vakti, haydi kalk"

sesini duyduğunu söyleyebilir. Sonra hızla kalkması için yaptığı ilk şeyi

hatırlamasını isteyebilirsiniz. Bir şeyi mi görüntülemiş, yoksa bir şey mi hissetmiş? "Kendimi yataktan sıçrayıp, ılık duşa giderken görüntüledim.

Vücudumu sarstım ve kalktım" diyebilir. Çok basit bir strateji gibi görünüyor.

Bundan sonra, karışımların miktarını ve türlerini öğrenmek isteyeceksiniz. Bu nedenle, "Kalkma zamanında söylediğin ses neye benziyordu? Seni kaldıran sesin kalitesi neydi?" sorularını soracaksınız. O da muhtemelen, "Ses yüksek ve çok hızlıydı" şeklinde cevap verecektir. Şimdi de, görüntülediğin manzara neye benziyordu?" sorusunu sorun. "Parlaktı ve hızlı hareket ediyordu" şeklinde cevap verebilir. Şimdi bu stratejiyi kendi kendinize deneyebilirsiniz. Benim daha önce keşfettiğim gibi siz de kelimelerin, görüntülerin hızını arttırınca, parlaklığını ve sesin şiddetini yükseltince anında kalktığınızı göreceksiniz.

Tersi durumdaysanız, yani uyumakta güçlük çekiyorsanız, sadece iç diyalogunuzu yavaşlatmak ve esneyen, uykulu tonlara getirmek; kendinizi hemen yorgun hissetmenize neden olacaktır. Bunu hemen şimdi deneyin.

Kafanızın içinde, çok yorgun bir kişiymiş gibi esneyen bir sesle, çok yavaş

konuşun. Ne kadar yorgun ve uykulu olduğunuzdan konuşun, şimdi hızlanın ve aradaki farkı hissedin. Buradaki önemli nokta, birisini bir duruma sokup özel olarak neleri hangi sırada yaptığını bulduğunuz takdirde herhangi bir stratejiyi modelleyebileceğinizdir. Anahtar, sadece birkaç strateji öğrenip sonra onları uygulamak değildir. Buradaki en önemli husus, sürekli olarak kimlerin neyi iyi yaptığına dikkat etmek, onların bu işi nasıl yaptıklarını bulmak, stratejilerinin neler olduğunu tesbit etmektir. Modellemenin de ilgi alanı budur.

SDP zihnin nükleer fiziği gibidir. Fizik; gerçeğin yapısı, dünyanın doğasıyla ilgilenir. SDP aynı işi zihniniz için yapar. Nes

157

neleri çalışabilecek şekilde parçalara ayırmanıza izin verir. Kişiler, yaşamları boyunca bütünüyle sevdiklerini hissedebilecekleri bir yol bulmak için çaba gösterirler. Onlar, kendilerini tanıtmak için analizcilerle görüşmeye ve nasıl başarılı olunacağını öğreten kitapları okumaya çok zaman harcarlar. SDP, bunların ve diğer amaçların mükemmel, etkin ve verimli bir şekilde nasıl gerçekleştirileceğinin teknolojisini verir.

Dizin ve iç temsil aracılığıyla becerikli duruma girmenin bir yolunu öğrenmiş

bulunuyorsunuz. Diğer yol fizyolojiden geçer. Daha önce vücut ve zihnin, sibernetik çevrim içinde nasıl birbiriyle ilişkilendiğini konuşmuştuk. Bu bölümde durumun zihinsel yönünü tartıştık.

158

BÖLÜM: 9

Mükemmelliğin Bulvarı:

Fizyoloji

Kalpten kötülükler; elin ele, dudağın dudağa değmesiyle atılabilir.

Tennessee Williams

SEMİNERLERİMİ yönetirken daima gürültülü, neşeli, coşkulu bir karmaşıklık görünümü oluştururum.

Uygun bir zamanda kapıdan içeri girerseniz, belki de üç kişiyi hoplayıp zıplarken, bağırıp çağırırken, aslanlar gibi kükrerken, kollarını sallarken, yumruklarını Rocky gibi sallarken, göğüslerini şişirirken, tavus kuşu gibi gururla dolaşırken, baş parmaklarıyla tamam işareti yaparken, isterlerse bir şehri aydınlatabilecek kadar büyük kişisel güce sahipmişcesine davranırlarken görebilirsiniz.

Tüm bunların arkasında yatan nedir?

Tüm bunlar sibernetik çevrimin diğer yüzünü oluşturan fizyolojiyle ilgilidir. Bu patırtı; şimdiye kadar hissettiklerinizden daha güçlüymüş, daha becerikliymiş, daha mutluymuş ve başa

159

racağınızdan eminmiş gibi eyleme geçmekle ilgilidir. Aynı zamanda bütünüyle enerji doluymuş gibi eyleme geçmenizle ilgilidir. Herhangi bir sonuca ulaşmada sizi destekleyecek duruma girmenin bir yolu da, sanki sonucu gerçekleştirmiş

gibi davranmaktır. Fizyolojinizi, sonucu etkin olarak gerçekleştirmiş olduğunuzu hayal ettiğiniz duruma soktuğunuzda; "miş" gibi davranmak çok etkili olur.

Anında durumları değiştirmek, dinamik sonuçlar üretmek için sahip olduğunuz en güçlü araç fizyolojidir. "Güçlü olmak istiyorsanız, güçlüymüş gibi davranın"

diye eski bir deyiş vardır. Kelimeler bundan daha gerçekçi bir biçimde konuşulmamıştır. Seminerlerime katılanların yaşamlarını değiştirecek güçlü sonuçlar üretmelerini isterim. Bunu yapabilmek için onlar; mümkün olan en becerikli fizyolojide olmak zorundadırlar; çünkü, güçlü fizyolojiye sahip olmadan güçlü eylem yapılamaz.

Kendinizi canlı, hareketli, heyecanlı bir fizyolojiye uyarlarsanız, sonuçta siz de aynı duruma girersiniz. Herhangi bir koşulda sahip olabileceğimiz en büyük kaldıraç, fizyolojidir. Çünkü o, hatasız ve hızlı çalışır. Fizyoloji ile iç temsil arasında doğrudan bir bağlantı vardır. Birisini değiştirtince diğeri de değişir.

"Düşünce yoktur, sadece vücut vardır." ya da "Sadece düşünce vardır, vücut yoktur" şeklinde zıt, fakat doğru iki söz söylenebilir. Fizyolojinizi, yani duruşunuzu, nefes alma şeklinizi, kaslarınızın gerilimini, ses tonunuzu değiştirirseniz; iç temsiline ve durumunuz da değişecektir.

Kendinizi bütünüyle bitkin hissettiğiniz bir anınızı hatırlıyor musunuz? Fizyolojik olarak canlı olduğumuz zamanlar dünyaya başka türlü, cansız olduğumuz zamanlar başka türlü bakarız. Fizyolojik işlemler beynimizi kontrol etmede çok güçlü araçlardır. Bu nedenle fizyolojinin bizi etkilediğinin farkına varmak çok önemlidir. Fizyoloji dışsal bir değişken değildir. Yaşamı oluşturan eylemler bütününe önemli bir parçasıdır.

Fizyolojiniz kötüleştiğinde, sizin durumunuzdan gelen pozitif enerji de azalacaktır. Bu nedenle fizyoloji, duygusal değişim-

in kaldıracıdır. Gerçekten de her duygunun fizyolojik bir karşılığı vardır.

Durumunuzu

değiştirmeden

fizyolojinizi

değiştiremezsiniz.

Durumu

değiştirmenin iki yolu vardır. Ya iç temsilinizi değiştireceksiniz ya da fizyolojinizi.

Durumunuzu hemen değiştirmek istiyorsanız; fizyolojinizi; yani nefes alışınızı, duruşunuzu, yüz ifadenizi, hareketlerinizin kalitesini vb. değiştirin, Kendinizi yorgun hissetmeye başlayınca; omuzlarınızda çökme, bir çok temel kasın gevşemesi vb. olaylar ortaya çıkar. Bu durumda vücudunuzla ilişkiyi sürdürebilmek için fizyolojik olarak bazı işlemler yapmanız gerekir. Sinir sisteminize yorgunluk mesajı verecek şekilde iç temsilinizi değiştirirseniz, kendinizi yorgun hissedersiniz. Fizyolojinizi güçlü olduğunuz anlardaki şekle sokarsanız, iç temsiliniz ve o andaki hisleriniz değişecektir. Kendi kendinize yorgun olduğunuzu söylemeye devam ederseniz, iç temsiliniz de sizi yorgun olarak tutmaya devam edecektir. Kendi kendinize güçlü olduğunuzu söylerseniz ve fizyolojinizi bilinçli olarak değiştirirseniz, vücudunuz buna uyacaktır. Son zamanlarda bilim adamları hastalık ve sağlığın, canlılık ve ruhsal çöküntünün kişiler tarafından alınan bir karar olduğunu önemle belirtmektedirler. Bunlar fizyolojinizle ilgili verebileceğiniz kararlardır. Genellikle bilinçli olarak verilmez-ler; ama şu ya da bu şekilde bu kararlar veriliyor.

Hiç kimse bilinçli olarak mutluluğu bırakıp mutsuz olacağım demez. Çöküntü içindeki insan ne yapar? Çöküntüyü zihni bir durum olarak düşünebiliriz. Fakat çöküntünün çok belirgin bir fizyolojisi vardır. Çöküntü içindeki insan genellikle yere bakarak etrafta dolaşır. Omuzlarını aşağıya düşürür, kısa kısa ve zayıf nefes alır. Yaptığı bütün iş vücudunu çöküntü fizyolojisine sokmaktır. Bu kişiler ki çöküntü içinde olmaya mı karar vermiştir? Evet, kesinlikle. Çöküntü bir sonuçtur ve özel vücut görüntülerinin olması gerekir. Aşağıda görüldüğü gibi karikatürist bu durumu çok güzel yakalamış.

Sınırsız Güç -11



Burada insanı şaşırtan şey , insanın fizyolojisini belirli şekilde değiştirince kolaylıkla çöşkulu duruma geçebilmesidir. Peki, duygular ne olacak ? Çöküntü içindeki bir kişi, iç temsilinde bir değişiklik yapmadan çok kısa sürede durumunu değiştirebilir. Dik durursanız , omuzlarınızı yükseltirseniz, göğsünüzden derin nefes alırsanız, ileriye bakarsanız yani kendinizi verimli bir fizyolojik şekle sokarsanız; çöküntü içine düşemezsiniz. Bunu hemen deneyin ve sonucu görün!

Yapmak istediğiniz; fakat yapamayacağınız bir şeyi düşünün. Şimdi de aynı olayı yapılabiliyormuş gibi davranın. Nasıl konuşursunuz ? Nasıl nefes alırsınız?

Fizyolojinizi yapabileceği

nizden emin olduğunuz bir işi düşünürken hangi şekle sokuyorsanız; mümkün olduğu kadar o şekle sokun. Bütün vücudunuza aynı mesajı verin. Duruşunuz, nefes alışınız, yüzünüz aynı mesajı vermelidir. Şimdikiyle daha önceki durumunuz arasındaki farka dikkat edin. Doğru fizyoloji benzeşimini tanıyabilirsiniz; daha önce başarmayı düşünemeyeceğiniz şeyleri bile, başarabilecekmiş gibi hissetmeye başlarsınız.

Benzer olaylar kızgın kömür üzerinde yürüme deneyinde de meydana gelmektedir. Bazı kimseler kızgın kömür yatağının önüne iç temsilleri ve fizyolojilerinin uyumu sayesinde tam bir güvencen ve hazırlık içinde gelmekte, güvenli ve sağlıklı bir şekilde kızgın kömürlerin üzerinden yürüyerek geçmektedirler. Bununla birlikte bazı kimseler kızgın kömürlerin önüne gelince paniklemeye başlıyorlar. Onlar sonuç hakkındaki iç temsillerini değiştirmiş ve şimdi başlarına gelebilecek en kötü senaryoyu düşünmeye başlamış olabilirler.

Ya da yüzlerini yalayan sıcaklığın etkisi, güven duygularını kömür yatağına yaklaştıkça yok ediyor olabilir. Bunun sonucu olarak korkudan titremeye, ya ağlamaya ya da donup kalmaya, bütün kaslarını kilitlemeye yada başka bir takım fizyolojik reaksiyonlar göstermeye başlayabilirler. Onların korkularını bir anda yok etmek ve onları imkansızmış gibi görünen bir işe başlatmak için sadece ve sadece durumlarını değiştirmek gerekir. Tüm davranışlarımızın, içinde bulunduğumuz durumdan kaynaklandığını hatırlayınız. Kendimizi kuvvetli ve canlı hissettiğimizde, yorgun ve bitkinen asla başlayamayacağımız işleri yapmaya başlarız. Bu nedenle ateş üzerinde yürümek, sadece iş olsun diye öğrenilen bir şey değildir. Bu yürüyüş insanlara, daha önceki düşünceleri ne olursa olsun, amaçlarını anında destekleyecek davranış ve durum değiştirme deneyimi verir.

Kızgın kömürlerin karşısında ağlayan, donup kalan ya da titreyen kimselere ne yapılabilir ? Tek bir şey, iç temsilleri değiştirilebilir. Bu da onlara başarılı ve sağlıklı

bir

yürüyüşle

karşıya

geçtiklerinde

neler

hissedeceklerini

düşündürtebilmekle

163

olur. Böylece onların iç temsilleri, fizyolojilerini değiştirecektir. İki ile dört saniye arasında insan verimli duruma geçebilir. Biraz önce korkudan titreyen, donup kalan, ağlayan insanlar şimdi haydi deyince kızgın kömürlerin üzerinden yürüyerek geçerler. Fakat bazen insanlar çok berrak bir yanma iç görüntüsüne sahip olabilirler ya da iç temsillerinde yarattıkları düşünce, yürüyüşü gerçekleştirecek kadar güçlü olmayabilir. Bu durumda onların alt modellerini değiştirmek gerekir ki, bu işlem uzun sürebilir.

Kızgın kömürlerin önünde bütünüyle panikleyen kişiler için izlenecek diğer bir yol da; onların fizyolojilerini değiştirmektir. Bu işlemden sonra kişi iç temsilini değiştirirse; sinir sistemi anında vaziyetini, nefes alışını, kas gerilimini ve diğerlerini değiştirmek için sinyal göndermek zorundadır. Kişi diğer haberleşmeleri atlayarak doğrudan fizyolojisini değiştirebilir. Bundan sonra niçin yürüyüşe başlamasın. Ağlayan kimselerin başlarını kaldırmaları ve ileriye bakmaları sağlanmalıdır. Böyle yapmakla kişinin sinir yapısının hareket yerine, görüntü kısmına ulaşması sağlanır ve büyük bir olasılıkla kişi ağlamayı hemen keser. Berbat durumda iseniz ya da ağlıyorsanız ve bunları durdurmak istiyorsanız başınızı kaldırın, omuzlarınızı dik tutun ve coşku durumuna geçin.

Hisleriniz anında değişecektir. Aynı şeyleri çocuklar üzerinde deneyebilirsiniz.

Ağlamaları ve acıları anında duracak veya en azından çok büyük oranda azalacaktır.

Aynı teknik, yapamayacağınızı hissettiğiniz her iş için uygulanabilir. Bir kadına ya da bir adama yaklaşamayacağınızı, patronla konuşamayacağınızı ya da benzerlerini hissetmeye başladığınızda, hemen bu tekniği uygulamaya koyun.

Durumunuzu ve gücünüzü; kendi kendinize beyninizdeki konuşmaları ve gö-

rüntüleri ya da duruşunuzu, nefes alışınızı, sesinizin tonunu değiştirerek, değiştirebilirsiniz. İdeal olanı, hem fizyolojiyi hem de tavrı değiştirmektir. Bunu yapınca vücut hemen verimli durumuna geçer ve istenen sonucu elde etmek için gerekli eylemleri uygulamaya başlar.

164

Aynı şey spor yaptıktan sonraki durum için de geçerlidir. Spordan sonra nefes almakta zorlandığınızı, çok yorulduğunuzu söylerseniz, vücudunuzla böyle haberleşerseniz, gerçekten bitkin düşersiniz. Bununla birlikte gerçekten nefessiz kalsanız bile bilinçli olarak dik durursanız normal nefes almaya kendinizi yöneltirseniz, çok kısa bir süre sonra yorgunluğunuzun geçtiğini görürsünüz.

Fizyolojinizi ve iç temsilinizi değiştirerek değiştirdiğiniz eylemlerinizi ve hislerinizin, aynı zamanda vücudunuzun biokimyasal ve elektriksel sürecini de etkiler.

Çöküntüye düşen insanlar üzerinde yapılan çalışmalar onların kanlarındaki Beyaz hücre sayısının azalarak bağışıklık sistemini zayıflattığını göstermiştir.

Kirlian fotoğrafı nedir biliyor musunuz? Bu fotoğraf vücudun bioelektriksel enerjisinin gösterimidir ve kişinin içinde bulunduğu durumda değişiklikler olduğunda; fotoğrafta da çok önemli değişiklikler meydana gelir. Zihinle vücut bağlantılı çalıştığı için bir konu üzerinde yoğunlaştığınızda; bütün elektriksel alanınız değişebilir ve başka türlü yapamayacağınız işleri yapabilirsiniz. İnsanın gücünü inançları kadar kısıtlayan çok az şey vardır.

Zihin vücut ilişkisi hakkında araştırmalar yapan Dr. Herbert Benson, dünyanın çeşitli bölgelerinde yapılan büyülerin gücü hakkında, insanı hayretlere düşüren hikayeler yayınlamıştır. Avustralya'nın ilkel kabilelerinden birisinde büyücü doktorlar "kemik gösterme" olarak adlandıran bir büyü yaparlar. Bazı sihirli seslerden oluşan bu büyü; kurban üzerinde o kadar etkili olur ki, kurban mutlaka çok büyük bir hastalığa yakalanacağını ya da muhtemelen öleceğini bilir. 1925'de gerçekleşen böyle bir olayı, Dr. Benson aşağıdaki şekilde anlatmaktadır. "Düşman tarafından büyülendiğini farkedene kadar, gerçekten acınacak bir haldeydi. Tehlikeli ve anlamlı sözle; gözleri parlayarak, ellerini sanki kanına dökülen zehirleyici sıvıyı geçiştirmek ister gibi kaldırarak donup kalmıştı.

Yanakları soldu, gözleri donuklaştı, yüz ifadesi korkunç bir şekilde bozuldu.

Çıglık atmaya yelteniyor, fakat genellikle sesi boğazında düğümleniyordu.

Ağzında

165

oluşan köpükleri görmeliydiniz. Vücudu titremeye, adaleleri istemeden burkulmaya başlamıştı. Sallanırken sırt üstü yere düştü kısa bir süre sonra bayıldı ve biraz daha sonra can çekişir gibi kıvranmaya, ve yüzünü elleriyle kapatarak inlemeye başladı.... O'nun ölümü bir an meselesiydi".

Hikâye çok canlı ve çok acıklı; fakat ben sizden böyle bir model kurmanızı istemeyeceğim. Bu hikâye inanç ve fizyolojinin gücünü en iyi anlatan örneklerden birisidir. Klasik terimlerle söylersek, bu kişiye hiç ama hiçbir şey yapılmamıştır. Fakat kendi inancı ve fizyolojisinin gücü; onu tahrip edici, korkunç bir negatif gücün etkisinde bırakmıştır.

Bu tür deneyimler, sadece bizim ilkel olarak adlandırdığımız toplumlarda mı olmaktadır? Şüphesiz hayır. Benzer deneyimler her gün çevremizde de olmaktadır. Sadece kendi yarattıkları güçsüzlük, çaresizlik ve yalnızlık hisleriyle ölen çok sayıda kurban vardır.

Bu ilginç yazıda, deneyin hep olumsuz tarafları ön plana çıkarılmaktadır. Oysa aynı deneyin neden olumlu taraflarının gündeme getirilmediği konusu gerçekten araştırılmaya değer. Örneğin çok sevdiği birisini kaybeden kişinin bu olayın etkisiyle yaşam sevincini kaybetmesi ya da gerilimin (stresin) korkunç etkileri nedeniyle kısa bir süre sonra ölmesi, çok sık rastlanılan bir olaydır. Oysa aynı deneyimin bizi iyileştiren olumlu etkileri de vardır.

Norman Cousin'in hikâyesi, olumlu etkiyi gösteren en iyi örneklerden birisidir.

Cousin "Bir Hastalığın Anatomisi" adlı kitabında halsizlik yaratan, uzun süren bir hastalıktan, gülme aracılığıyla, mucizevi bir şekilde sağlığına nasıl döndüğünü anlatmaktadır. Gülmek, Cousin'in yaşam sevinci ve zenginliğini artırmak için bilinçli olarak kullandığı tek araçtı. O'nun rejiminin çok önemli bir kısmı kendisini güldürecek film, televizyon programları ve kitaplardan oluşuyordu.

Bunlar da onun iç temsilini, olumlu yönde geliştirdi. Gülmek; fizyolojisini temelinden değiştirdi ve sinir sistemi de mesajlara bu yönde cevap verdi.

Böylece daha iyi uyuyarak, acılarını azaltarak, bütün fiziksel varlığını geliştirdi.

Doktorların birisinin, bütünüyle iyileşme şansının yüzde bir ihtimal olduğunu söylemesine rağmen; Cousin sonunda tamamen İyileşti. Cousin, ulaştığı sonucu şu şekilde açıklamaktadır,.Görünüş çok kötü olsa bile, insan zihni ve vücudunun yeniden oluşturma gücü asla küçümsenmemelidir. Yaşam gücü, belki de yeryüzünde en az anlaşılan güçtür."

Son yıllarda Cousin ve diğerlerinin deneyimlerini açıklığa kavuşturan ilginç araştırmalar yapılmaktadır. Hislerimizi etkileyen yüz ifadeleri üzerinde yapılan çalışmalar, iyi durumdayken hile pek fazla gülmediğimizi ortaya çıkarmıştır.

Oysa gülümseme ve gülme, biyolojik süreci etkileyerek bizim kendimizi daha iyi hissetmemize neden olur. Onlar beynimize giden kan ve oksijen miktarını, sinir taşıyıcılarının uyarı düzeyini artırır. Benzer şeyler diğer ifadelerle de oluşur. Yüz ifadenizi korku, endişe, sürpriz, kızgınlık fizyolojisine sokun bakalım neler hissedeceksiniz!

"Vücutlarımız bahçemizdir... niyetlerimiz de bahçıvanlarımız. "

— William Shakespeare Yüzümüzde yaklaşık olarak seksen tane kas vardır. Bu kaslar gevşeyip gerilerek beynimize giden kan miktarını, dolayısıyla beynimizin fonksiyonlarını etkilerler.

1907 de Fransız Dr. Israel Waybourn bu konuda çok çarpıcı bir yazı yayınlamıştır. Yazısında yüz ifadelerinin gerçekten de hislerimizi değiştirdiğini belirtmiştir. Bugünkü araştırmacılar da benzer sonuçlara ulaşmaktadırlar. San Fransisko'daki Kaliforniya Üniversitesi'nde Dr. Paul Eckman 1985 yılındaki araştırmasında şunları yazmaktadır: "Bir duyguya sahipseniz bunun sizin yüzünüzde görüleceğini biliyoruz. Bunun tersi de doğrudur. Yüzünüze nasıl ifade verirsiniz o şekilde bir his oluşturursunuz. Bir acıya gülerse 167

niz; içinizde acı hissetmezsiniz. Yüzünüz üzüntü gösterirse; bunu içinizde de hissedersiniz." Gerçekte Eckman'ın söyledikleri yalan makinelerini kandırmak için de kullanılıyor. Kendisini inanç fizyolojisinin içine sokan kimseler; gerçekte yalan söylüyor olsalar bile, makine onların doğru söylediğini kaydetmektedir.

Fizyolojinin önemli önermelerinden birisi de benzeşimdir,, Düşündüğünüz

olumlu bir mesajı iletmek isterken, sesiniz zayıf ve inançsızsa ve vücut diliniz dağınıksa;

benzeşim

içinde

değilsiniz

demektir.

Benzeşimsizlik;

olabileceklerinizi, yapabileceklerinizi ve en güçlü duruma ulaşmanızı engelleyecektir. Kendi kendinize zıt mesajlar vermek, bilinçaltınıza yumruk atmaya benzer.

Niçin olduğunu kesin olarak bilmemekle birlikte bazı kimselere inanmadığınız zamanlar olmuştur. Kişinin söyledikleri akla uygundur; fakat siz ona şu ya da bu nedenden ötürü, gerçekten inanmazsınız. Bilinçsiz zihniniz bilinçli zihninizin kavrayamadığı bir şeyi kavramıştır. Birisine bir şey sorduğunuz zaman kişi evet derken, bilinçsiz bir şekilde kafasıyla hayır hareketi yapabilir. Ya da bu işi yapabilirim der; fakat o anda omuzlarının aşağıya doğru düştüğünü, yere doğru bakmaya başladığını, yani gerçekte bu işi yapamayacağını fark edersiniz. Kişinin bir kısmı isteğini yerine getirmek istiyor, diğer kısmı istemiyor, yani bir kısmı güven dolu, diğer kısmı güvensiz durumdadır. Benzeşimsizlik, kendisine karşı çalışmaktadır. O aynı anda iki yöne birden gitmeye çabalamaktadır.

Kelimeleriyle bir şeyi temsil ediyor, fizyolojisiyle çok başka bir şeyi.

Vücudumuzun bir kısmının istediği bir şeyi, diğer bir kısmının istememesinden doğan benzeşimsizliğin faturasını ödediğimiz, epeyce örnekle karşılaşmışızdır.

Benzeşim güçtür, kuvvettir. Zihnini ve fiziksel kaynaklarını bütünüyle bir işin yapılmasına uygun olarak yönlendirebilen kimseler başarılı olurlar. Bir an durun ve tanıdığınız üç benzeşimli ve üç benzeşimsiz kişiyi düşünün. Bunların aralarındaki farklar nelerdir? Bu kişilerle karşılaştığınızda kişisel olarak kimlerden nasıl etkileniyorsunuz?

Kişisel gücü geliştirmenin temeli benzeşimdir. İletişimde bulunurken kelimelerinizle, sesinizle, nefes alışınızla yani tüm fizyolojinizle etkili olmalısınız.

Vücutla kelimeler uyuştığında; tf açık ve net mesajlar ulaşır ki, arzu edilen budur ve zihinde buna uygun karşılıklar verecektir.

Kendi kendinize, işte yapmak istediğim bu dersiniz; fakat fizyolojiniz zayıf ve kararsızsa, beyniniz hangi mesaja uyacaktır.Bu titreşim görüntülü televizyonu seyretmeye benzer. Bu şekilde sadece resimleri anlayabilirsiniz. Aynı şey beyniniz için geçerlidir. Vücudun sağladığı sinyaller zayıf ve çatışmalı ise beyin açık olarak ne yapması gerektiğini anlayamaz. Bu, savaşan askere komutanın,

"Eh, bunu yapmaya çalışsak iyi olur. Emin değilim ama bir işe yarayabilir, onun için çarpışalım ve ne olacağını görelim" demesine benzer. Bu ifadeler askeri hangi duruma sokar?

Ben bunu mutlaka yapacağım dersiniz ve duruşunuzla, yüz ifadenizle, nefes alışınızla, duruş ve hareketlerinizin kararlılığı ile sözlerinizle ve ses tonunuzla fizyolojinizi bir bütün haline getirirseniz; o işi mutlaka yaparsınız. Benzeşim bütünüyle yapmak istediğiniz şeye doğru yönelmenizi söyler ve ciddi, kararlı olduğunuza emin olmak için atılabilecek en büyük adım benzeşim fizyolojisidir.

Kelimeleriniz ve vücudunuz uyum içinde değilse, bütünüyle etkin olamazsınız.

Benzeşimi geliştirmenin bir yolu da benzeşim içinde olan kişilerin fizyolojilerini model olarak almaktır. Bir kişiye aynada oluşan görüntü gibi benzerseniz (aynalarsanız), siz de beyninizin aynı bölümünü kullanırsınız. Şimdi benzeşim durumunda mısınız ? Değilseniz olmaya çalışın. Zamanınızın yüzde kaçında benzeşimsizlik içindesiniz? Daha sık benzeşim içinde olabilirmisiniz? Böyle olmaya bugünden itibaren çalışmaya başlayın. Durum ve güçlü fizyolojiye sahip olduğunu bildiğiniz ve aynalamak istediğiniz beş kişiyi tanımaya çalışın. Bu kişilerin fizyolojilerinin sizinkinden farkı nedir? Onların temel yüz ifadeleri ve mimikleri nelerdir? Biraz durun.Bunlardan birisinin otur

duğu gibi oturun ve benzer yüz ifadelerini ve mimikleri takının. Neler hissettiğinize dikkat edin. Bir kimseyi aynalarsanız yani fizyolojinizi bütünüyle yanınızdaki kişiye uydurursanız onunla benzer duruma ve hislere sahip

olursunuz. Bunu denemek için bir arkadaşınızı çağırın ve herhangi bir konu üzerinde (size konuyu söylemeyecek) yoğunlaşmasını isteyin. Sonra o nasıldır oturuyorsa öyle oturun. Ayaklarınızın, ellerinizin, yüzünüzün, nefes alışınızın şekli ve tansiyonlarını mümkün olduğu kadar arkadaşınızkine benzetin, yani onu bütünüyle aynalayın. Böylece sizin ve arkadaşınızın beynine giden sinyaller aynı olacak ve genellikle hisleriniz benzer ya da aynı şekli alacaktır.

Bu deneyi yaptıktan hemen sonra kişiyi aynalarken neler hissettiğinizi birkaç kelimeyle not edin. Sonra yazdıklarınızı arkadaşınızın hisleriyle karşılaştırın.

Yaklaşık olarak zamanın % 80-90'ında durumunuzu tanımlamak için kullandığınız kelimelerin aynı olduğunu göreceksiniz. Bu kadar benzerliğin akla uygun bir açıklamasını yapmak zordur. Ancak yapılan bütün iş, aynaladığınız kimseyle beyninize aynı mesajları göndermiş olmanızdır. Bu olaya inanmak biraz zor, ama deneyin ve sonuçlarını görün. Belki ilk birkaç denemede başarılı olamayabilirsiniz; fakat aynalama konusuna dikkat ederseniz mutlaka bu deneyi başaracaksınız.

Son zamanlarda yapılan araştırmalar, bu olayı bilimsel açıdan desteklemektedir.

Omni dergisinde iki araştırmacının anlattıklarına göre, kelimelerin beyinde karakteristik elektriksel paternleri vardır. Diğer araştırmacılar da kişiden kişiye paternlerin değişmediğini bulmuşlardır. Başka bir deneyde bu olayın, iki farklı dili konuşan insanlarda bile aynı paternde beyin dalgası oluşturduğu görülmüştür. Bu araştırmacılar, oluşan beyin dalga paternlerini tanıyacak şekilde bilgisayarları programlandırıdılar ve kişi konuşmadan kişinin zihnindeki kelimeleri bilgisayarla yorumlayabildiler. Biz kişileri tam olarak aynaladığımızda, bilgisayardan çok daha iyi bir şekilde zihinleri okuyabiliriz.

170

fizyolojinin benzersiz yönlerinden birisi de çok güçlü kişilerin özel görünüşleri, tonları ve fiziksel jestlerinin olmasıdır. Onların özel fizyolojilerini modelleyebilirsiniz, onlar gibi beyninizin verimli kısımlarına ulaşabilir ve bilgilerden onların yararlandığı şekilde yararlanabilirsiniz. Onlar nasıl hissediyorsa sizde aynı şekilde hissedersiniz. Nefes alma, hareketler ve tonlar da önemli olduğundan onların durumunu aynalamak için fotoğraflar istenen kritik bilgileri vermeyecektir. Bu iş için film yada video idealdir. Filmdeki şekliyle onları aynalarsanız, benzer duyguları hissetmeye başlarsınız .

Güçlü kişilerin sahip olduğu benzeşim düzeyinde dikkat ediniz. Onların fizyolojileri birbirleriyle çatışan mesajları taşımazlar. Onlar sadece tek bir mesajı iletirler. Onların fizyolojilerini aynalarken benzeşim içinde değilseniz, onların hissettiklerini hissedemezsiniz. Çünkü beyninize ilettiğiniz mesajlar aynı olmayacaktır. Örneğin; siz fizyolojiyi aynalarken aynı anda da kendinize bu işin aptallık olduğunu söylerseniz, benzeşim içinde olmadığınızdan, aynalamadan istediğiniz yararı sağlayamazsınız. Vücudunuz başka, beyniniz başka şeyler söylerse olmaz. Çünkü güç, beyne tek bir mesaj iletmeğdir.

Martin Luther King, Jr.'ın konuşmasının bir teyp bandını elde eder ve sesini, ses tonunu taklit ederek onun gibi konuşursanız; daha önce hissetmediğiniz ölçüde güç ve kuvvet duygusunu hissedebilirsiniz. John F. Kennedy, Benjamin Franklin ya da Albert Einstein gibilerine ait bir kitap okursanız, bu kitap sizi onların durumuna benzer bir duruma sokacaktır. Aynı temsilleri yaratarak yazar gibi düşünmeye başlarsınız. Fakat onların fizyolojilerini kopyalarsanız, onların içinde hissettiklerini hissedebilir ve hatta onlar gibi davranabilirsiniz.

İç gücünüzden ve onun sihirinden daha çok yararlanmak istiyormusunuz?

Derhal saygı duyduğunuz ya da hayran olduğunuz birisinin fizyolojisini bilinçli olarak modellemeye başlayın. Onun deneyimiyle aynı durumu yaratmaya başlayacaksınız. Genellikle bütünüyle aynı duruma ulaşmak mümkündür.

171

Herhalde

çöküntü

içindeki

birisinin

fizyolojisini

modellemek

istemeyeceksinizdir. Güçlü, becerikli durumdaki kişileri modellemek istersiniz; çünkü onları kopyalamak geçmişte beyninizi: etkin olarak kullanamadığınız kısmına giden bir yol gibi, size yeni seçenekler sunacaktır.

Seminerlerimden birisinde çözümediğim bir arkadaşla karşılaştım. Şimdiye kadar gördüğüm en beceriksiz durumdaki kişiydi ve daha güçlü bir duruma giremiyordu. Sonra beyninin bir kısmının bir kazada tahrip olduğu meydana çıktı. Onu "miş gibi davrandırarak, kendimi modellettim ve asla daha önce ulaştığı fizyolojiyi düşündürtmeyecek bir duruma soktum. Beni modellemesiyle birlikte beyni bütünüyle yeni bir şekilde çalışmaya başladı. Seminerin sonunda hemen hiçbir kimse onun bu yeni durumuna inanmadı. O eskisinden bütünüyle farklı eylemlerde bulunuyor ve farklı hissediyordu. Bir başkasının fizyolojisini taklit ederek, yeni düşünce, duygu ve eylem seçeneklerinin deneyimine başladı.

Dünya çapında bir atletin inanç sistemini, zihinsel dizinini ve fizyolojisini modellerseniz; bu onu modelledikten hemen sonra onun yaptığı dereceleri yapabileceğiniz anlamına mı gelir? Şüphesiz hayır. Siz onu tam olarak modelleyemiyorsunuz; çünkü onun tutarlı uygulamalarla sinir sistemine gönderdiği mesajların aynısını henüz geliştirmediniz. Bazı stratejilerin, sizin henüz daha geliştiremediğiniz belirli düzeyde fizyolojik gelişme ve programlama gerektirdiğine

dikkat

edilmelidir.

Dünyanın

en

büyük

pastacısını

modelleyebilirsiniz; fakat, tarifesini uygularken onun fırını 625° C'ye kadar yükselirken sizinki sadece 225° C'de kalıyorsa, aynı sonucu üretemezsiniz.

Bununla birlikte onun tarifesini uygulayarak, sizin fırınıınızda elde edilebilecek en iyi sonucu üretebilirsiniz. Siz de onunki gibi bir fırına sahip olursanız, yani ücretini öderseniz; onun yıllarca çalışarak elde ettiği sonucun aynısını üretebilirsiniz. Herhangi bir sibernetik çevrimde seçeneği çok olan kişinin kontrollü olduğunu

unutmayın. Herhangi bir araçta en kritik yön esnekliktir. Tüm şeyler aynı olsa bile esnekliği en fazla olan sistem, daha çok seçeneğe ve sistemin diğer yönlerini daha çok yönlendirme yeteneğine sahiptir. Aynı şey insanlar için de geçerlidir. En çok seçeneğe sahip kişiler, en çok enerjiye sahip olanlardır.

Modelleme olasılık yaratmakla ilgilidir. Fizyolojiyle yapılan modellemeden daha hızlı, daha dinamik bir yol yoktur. Bundan sonra son derecede başarılı, hayran olduğunuz ve saygı duyduğunuz birini gördüğünüzde, onun hareketlerini kopyalayarak aradaki farkı hissedin ve düşünce paternindeki değişiklikten zevk alın. Bunu deneyin. Sizi yeni seçenekler bekliyor. Ne yediğiniz, nasıl nefes aldığınız ve kendinizi nasıl besleyerek desteklediğinizle ilgili olan fizyolojinin diğer yönüne bakalım.

173

BÖLÜM: 10

Mükemmelliğin Yakıtı:

Enerji

"Gücün ve mutluluğun temeli sağlıktır."

— Benjamin Disraeli

MÜKEMMELLİĞİN bulvarının fizyoloji olduğunu görmüştük. Fizyolojiyi etkilemenin yollarından birisi de duruşu, nefes almayı ve yüz ifadelerini değiştirmeyi, yani kasları kullanmayı bilmektir. Bu kitapta sözü edilen her şey, aynı zamanda vücudun biokimyasal fonksiyonunun sağlıklı olmasına da bağlıdır.

Bu da sizin vücudunuzu zehirlememek, tıkamamak, aksine temizlemek ve beslemek demektir. Şimdi de fizyolojinin temelini oluşturan; yeme, içme ve nefes almanın neden ve niçini üzerinde duralım.

Gün boyunca iç temsilinizi değiştirebilirsiniz; fakat sizin biokimyasal yapınız karmakarışık ise; bu yapılar beyinde bozuk temsiller yaratacaktır. Böylece vücudun tümü devre dışı kala-

caktır. Öğrendiklerinizi uygulamak isterseniz bile başarıya ulaşma olasılığınız çok düşük olacaktır. Dünyanın en iyi yarış arabasının deposuna bira koyarsanız araba

çalışmaz. Doğru arabaya doğru yakıta sahip olabilirsiniz; fakat ateşleme düzeni iyi çalışmıyorsa en iyi sonuca ulaşamazsınız. Burada enerji ve enerjinin en üst düzeye nasıl çıkarılacağına ilişkin düşüncelerimi sizinle paylaşmak istiyorum. Vücudunuzun verimliliği ne kadar artarsa, hisleriniz ve parlak sonuçlar elde etmek için zekanızı kullanma şekliniz, o oranda iyileşecektir.

Öncelikle enerjinin önemi ve enerjinin önemli bir kısmını açığa çıkarmanın sihirini bilmeliyiz. Beslenme konusunda birbirine zıt ve insanı şaşırtan çok sayıda görüş vardır. Bir kitap şöyle şöyle yapın, diğer kitap böyle böyle yapın der. Bir üçüncüsü de şöyle şöyle, böyle böyle yapmayın der.

Biz niçin sorusunu araştırmaktan çok, istediğimiz sonuçlar üzerinde duracağız.

Bu nedenle canlı, sağlıklı kişilerin neler yaptıkları araştırılmış ve aynen uygulanarak başarılı sonuçlar alınmıştır. Burada uygulanan yöntem bir mücadele değil, bir yaşam şeklidir.

Uzun süre denenmiş bu prensipleri gelin, beraberce uygulayalım. Sekiz saat uyuduktan sonra yorgun, argın bir şekilde zor uyanıyorsanız; kan dolaşımınız kirlidir, enerji düzeyiniz uygun değildir ve fizyolojinizin çok az bir kısmını kullanıyorsunuz demektir. Fiziksel ve zihinsel yeteneklerinizi bütünüyle harekete geçirmenize olanak sağlayacak bir fizyolojiye sahip olmak istiyorsanız; aşağıdaki prensipleri on ila otuz gün deneyin. Beğenirseniz devam edersiniz, beğenmezseniz vazgeçersiniz. Sizi kimse zorlamıyor.

Güçlü, yılmaz bir fizyolojiye sahip olmak için size altı temel ilke (prensip) önerilecektir. Bunların çoğu sizin bildiklerinizle çatışacaktır. Bu ilkeler birçok kişi üzerinde denenmiş ve başarılı sonuçlar alınmıştır. Bu nedenle size ters gelse bile uygulayın. Sonuçlarını gördükten sonra kararınızı verirsiniz.

175

NEFES ALMANIN GÜCÜ: Sağlığın temeli, sağlıklı bir kan dolaşımıdır. Çünkü dolaşım sistemi oksijen ve besinleri vücudun tüm hücrelerine taşıyan sistemdir.

Sağlıklı bir dolaşım sistemine sahipseniz, uzun ve sağlıklı bir yaşamınız olacak demektir. Sistemin çevresi dolanımdaki kandır. Bu sistemin kontrol düğmesi nedir? Kontrol düğmesi nefes almadır. Vücudunuza uygun şekilde oksijen verebilirseniz; bu oksijen her hücrenin elektiriksel sürecini uyaracaktır.

Vücudun nasıl çalıştığına biraz daha yakından bakalım. Nefes almak sadece hücrelerin oksijenlenmesini kontrol etmez, aynı zamanda vücudu koruyan beyaz hücreleri içeren lenf (akkan) sıvısının akışını da ayarlar. Lenf sisteminin görevi nedir? Bazıları onu vücudun kanalizasyon sistemi olarak düşünürler.

Şimdi lenf sisteminin nasıl çalıştığına bakalım. Kan kalpten atardamarlar aracılığıyla ince, geçirgen kılcal damarlara pompalanır. Kan kılcal damarlara oksijen ve besin taşır ve bunlar hücrelerin etrafında bulunan akkana (lenf sıvısına) geçirilir. Hücreler ihtiyacı olan şeyleri bilecek kadar akıllı ya da çekicidir.

Hücre kendi sağlığı için gerekli olan besin ve oksijeni alır, bir kısmı tekrar kılcal damarlara dönecek olan toksinleri (zehirleri) dışarı atar. Fakat ölü hücreleri, kan proteinlerini ve diğer zehirli maddeleri dışarı atma görevi lenf sisteminindir.

Lenf sistemi de derin nefes almakla eyleme geçirilebilir.

Hücrelerin oksijen miktarını kısıtlayan fazla sıvı ve çok miktardaki toksik madde; lenf sistemi tarafından dışarıya atıldığı için vücudun hücreleri lenf sistemine bağlıdır. Sıvı, kan proteinleri hariç, ölü hücreleri ve diğer zehirli maddeleri nötralize ve tahrip eden lenf bezlerinin içinden geçer. Lenf sistemi ne kadar önemlidir? Lenf sistemi yirmi dört saat çalışmazsa, hücrelerin etrafında oluşan fazla sıvı ve kan proteinleri yüzünden insan ölür.

Kalp, dolaşımdaki kanın pompasıdır, fakat lenf sistemi böyle bir pompaya sahip değildir. Lenflerde kalbin görevini, kas hareketleri ve nefes alma yerine getirir .

Etkin bir lenf ve bağı-

176

şıklık sistemiyle birlikte sağlıklı bir kan dolaşımına sahip olmak istiyorsanız; bu sistemleri harekete geçirecek şekilde derin nefes almak zorundasınız. Meşhur bir lenf uzmanı olan Dr. Jack Shields son zamanlarda bağışıklık sistemi üzerinde ilginç çalışmalar yapmıştır. Shields insan vücudunun içine koyduğu kameralarla lenf sistemini temizleyen uyarıcıların neler olduğunu gözlemiştir.

Bu görevi İyi şekilde diyaframdan alınan derin nefesin yerine getirdiğini görmüştür. Derin nefes, vakum gibi kan dolaşımı aracılığıyla lenfi çeker ve vücudun toksinleri yok etme hızını artırır. Gerçekten de derin nefes ve

alıştırmalar bu süreci on beş kat kadar hızlandırabilir.

Bu bölümde anlatılanlardan sadece derin nefes almanın önemini anlayıp uygulamak bile vücut sağlığını önemli oranda artırabilir. Yogada nefes almanın üzerinde bu kadar çok durulması bu yüzdendir ve derin nefes alma kadar vücudu temizleyen başka bir şey yoktur.

Sağlıklı olmada nefes almanın çok önemli olduğunu kavramak için sağduyunun çok zorlanması gerekmez. Sadece önemi üzerinde biraz düşünmek yeterlidir.

Nobel ödüllü Dr. Otto Warburg oksijenin hücrelere etkisi üzerinde çalışmıştır.

Warburg sağlıklı ve normal hücrelere verilen oksijeni azalttığında; bu hücrelerin habis haline dönüştüklerini gördü! Daha sonra benzer bir çalışmada Dr. Harry Goldblatt hiçbir hastalığı olmadığı bilinen farelerin denek olduğu bir deney yaptı. Deneyinde yeni doğmuş farelerden alınan hücreleri üç gruba ayırdı.

Deney tüpüne aldığı bir grubu otuz dakika oksijensiz bıraktı. Birkaç hafta sonra bu hücrelerin bir çoğu öldü, kalanlardan bir kısmının hareketleri yavaşladı ve geriye kalanlar da habis hücre görünümünü alacak şekilde yapılarını değiştirmeye başladılar. Bu arada diğer iki grup hücre de sürekli atmosferik koşullarda oksijen alabilecek şekilde deney tüplerinde incelemeye alındılar.

Otuz gün sonra Dr. Goldblatt bu hücreleri üç ayrı grup fareye enjekte etti. İki hafta sonra iki normal grup hücrenin enjekte

Sınırsız Güç -12

177

edildiği farelerde herhangi bir anormallik görülmedi. Ancak oksijensiz bırakılan hücrelerin enjekte edildiği farelerde habis büyümenin gerçekleştiği görüldü. Bir yıl sonra aynı fareler tekrar gözlemlendiğinde habis büyümenin devam ettiği, normal hücrelerin ise normal kaldığı gözlemlendi.

Bu deney bize ne anlatıyor? Araştırmacılar hücrelerde habis ya da kanser oluşumunda temel etkenin oksijen azlığı olduğuna inanmaktadırlar. Oksijen azlığının hücrelerin yaşam kalitesini etkilediği keşindir. Sağlığımızın kalitesi de hücrelerimizin kalitesine bağlıdır. Bu nedenle sağlık için ilk öncelik, nefes almaya verilmelidir.

Sorun birçok kimsenin nasıl nefes alınacağını bilmemesidir,' Üç Amerikalıdan bir tanesi kansere yakalanmaktadır. Fakat yedi Amerikalı atletten ancak bir tanesi kansere yakalanmaktadır, Yukarıdaki deneyler bu durumu açıklığa kavuşturmuştur. Atletler dolaşan kana en hayati elementi, yani oksijeni vermektedir. Bir diğer açıklama da lenf sisteminin hareketini uyararak bağışıklık sisteminin en üst düzeyde çalışmasını sağlamaktadır.

Sistemi temizlemek için en etkin nefes alma şekli nedir? Bir birim zamanda nefes alıyorsanız; dört birim içinde tutmalısınız, iki birim zamanda dışarı vermelisiniz. Dört saniye nefes alıyorsanız; on altı saniye içinde tutup, sekiz saniyede dışarı vermelisiniz. Nefesi niçin bir birimde alıp iki birimde veriyorsunuz? Lenf sistemi aracılığıyla toksinleri atmak için. Nefesi niçin dört birim tutuyorsunuz? Kan ve lenf sistemini tam olarak oksijenlendirmek için. Nefes alırken kan sisteminden vakumda olduğu gibi tüm toksinleri dışarı atabilmek için karın bölgesinin en altından nefes almaya başlanmalıdır.

Spordan sonra ne kadar açlık hissedersiniz? Beş kilometre koşuttan hemen sonra oturup kocaman bir biftek mi yersiniz? Şüphesiz hayır. Spordan hemen sonra derin derin nefes alırız. Çünkü o anda vücudun en çok ihtiyaç duyduğu şey oksijendir. Bu nedenle sağlıklı yaşamın ilk prensibi derin nefes almaktır.

Günde en az üç defa yukarıdaki kurala göre on derin nefes al-

178

malısınız. Nefes alışlar burundan, verişler ağızdan yapılmalıdırUzun süre nefes alacağım diye kendinizi zorlamamalısınız,.Bu süre zamanla yavaş yavaş

artacaktır. Günde en az üç defa 10 derin nefes almaya başlarsanız; sağlığınızda büyük gelişmeler olacağını göreceksiniz. İyi nefes almanın sağladığı faydayı sağlayacak hiçbir vitamin ilacı ya da yiyecek yoktur. Genel olarak nefes almanın uygun yollarından birisi de havayla alıştırmayı yapmak anlamına gelen aerobik yapmaktır.Koşmak güzel, fakat streslidir. Yüzmek mükemmeldir. En iyi aerobiklerden birisi de trambolin yapmaktır. Çünkü vucuda en az stres yükleyen şekildir. Tüm bu alıştırmaları kurallara uygun olarak yapmak gerekir.

S U C A ZENGİN YİYECEKLER YİYİNİZ: Yeryüzünün yüzde yetmişi suyla kaplıdır.

İnsan vücudunun yüzde sekseni sudur. Yiyeceklerimizin çok büyük kısmının

sulu yiyeceklerden olmasına ne dersiniz? Yiyeceklerimizin yüzde yetmişinin sulu yiyeceklerden olması gerekir. Sulu yiyecek ya da gıdalar taze meyve, sebze ya da bunların taze olarak sıkılmış sularıdır.

Bazı kişiler sistemi temizlemek için günde 8-12 bardak su içmeyi önermektedirler. Bu çok uygun bir öneri değildir! Öncelikle sularımızın çoğu içmeye uygun değildir. Bunların birçoğunda florin, klorin, mineral ve diğer toksik maddeler vardır. En iyisi damıtılmış su içmektir. Ne cins su içerseniz için vücudunuzu suya boğarak temizleyemezsiniz. İçtiğiniz su miktarını, susuzluk belirlemelidir.

Vücudunuzu su seliyle temizlemek yerine; yapacağınız tüm iş, suca zengin gıdaları yemektir. Suca zengin gıdalar meyveler, nebzeler ve filizler olmak üzere üç ayrı gruba ayrılabilir. Bunlar size temizlenme, canlılık dahil bol miktarda su sağlayacaktır. İnsanlar az sulu gıdalarla diyet yaptıklarında, vücudun işlevlerini sağlıklı bir şekilde yerine getirmesi hemen hemen olanaksızdır. "Yaşam ve Sağlığın Yasaları" isimli kitabında Alexander Bryce şunları yazmaktadır: "Vücuda gereğinden fazla su veril

179

diğinde, kan daha yüksek bir yoğunluğa sahip olacak ve hücre yada dokular zehirli artıkları tam olarak dışarı veremeyeceklerdir. Böylece vücut kendi artıklarıyla zehirlenecektir. Bunun nedenle vücuda yeterli suyu vermenin öneminden daha fazla söz etmeye gerek yoktur."

Diyetiniz vücudunuzun temizleme sürecine yardımcı olmalıdır, vücudu sindirilemeyen yiyecek maddeleriyle yüklememek gerekir. Vücudun içinde artık maddelerin oluşumu hastalığı davet eder. Vücudunuzu ve kan dolaşımınızı artık maddelerden ve toksik zehirlerden mümkün olduğu kadar uzak tutmanın bir yolu, vücudun ayırıcı(seçici) organlarını sindirilmeyen maddelerle zorlamayı en aza indirmektir. Diğer yol da böyle artıkların elenmesine ve sulandırılmasına yardım edecek yeterli suyun sağlanmasıdır. Dr. Bryce yazısını şöyle sürdürüyor!

"Kimyada su kadar çok çeşitli katı maddeyi çözen başka bir çözücü bilinmemektedir. Bu nedenle tüm beslenme sürecinde yeterli miktarda su sağlanmalıdır ki felç etkisi yaratan toksik ve artık maddeler; çözülmeden sonra böbrekler, deri, bağırsaklar ve ciğerler aracılığıyla dışarı atılabilsinler. Bunun tersi yapılırsa toksik maddeler vücutta birikecek ve her cins hastalığın oluş-

masına neden olacaktır."

En büyük katil niçin kalp hastalıklarıdır? Niçin biz kırk yaşında tenis kortunda kalp krizinden gidenlerin hikayelerini duyuyoruz? Bir neden, onların hayatları boyunca sistemi tıkamak için uğraşmalarıdır. Tekrar hatırlayalım hayatımızın kalitesi, hücrelerimizin kalitesine bağlıdır. Biz kan dolaşımını artık maddelerle doldurursak, oluşan kirli çevre, kuvvetli, canlı, sağlıklı hücrelerin yaşamasına, duygusal yönden dengeli bir yaşam için gerekli biokimyasal yeteneğin oluşmasına "engel olur. Nobel ödüllü Dr. Alexis Carrel 1912'de bu teoriyi ispatlamak için bir deney düzenledi. Carrel tavuk dokularının (normal olarak ortalama ömürleri on bir yıldır) gerekli beslenmesini sağlayarak ve kendi yarattıkları artıklarından arındırarak sürekli olarak yaşamalarını sağladı. Bu hücreler otuz dört yılın sonunda hâlâ can-180

lıydılar.Deneyin başarılı olduğu kabul edilerek 34 yıl sonra deneye son verildi.

Sizin diyetinizin yüzde kaç suca zengin gıdalardan oluşmaktadır ? Geçen hafta yediklerinizin bir listesini yapın ve yüzde kaçının suca zengin gıdalardan oluştuğunu hesaplayın. Bu % 15 civarında ise vücudunuzu yok edecek şekilde besleniyorsunuz demektir. İsterseniz kanser ve kalp krizinden ölenlerin yedikleri gıdalarla ilgili istatistikleri inceleyin. Doğayı incellerseniz en büyük ve en güçlü hayvanların otçul hayvanlar olduğunu göreceksiniz. Goril, fil, gergedan ve diğerleri sadece suca zengin yiyecekleri yerken, bir de akbabayı düşünün.

Akbabaların görünüşüne bakın! Niçin kötü görünüyor? Çünkü suca zengin gıdalar almıyorlar. Kuru ve ölü gıdalar alırsanız nasıl görüneceğinizi tahmin edin? Bu noktada yarı şaka yapıyorum. Bir zincir ancak en zayıf halkası kadar kuvvetli olabilir. Aynı şey vücudumuz için de geçerlidir. Kendinizi canlı hissetmek istiyorsanız sağduyu suca zengin yiyecekler yemenizi söylüyor.

Diyetinizin %70'nin suca zengin gıdalardan oluştuğundan nasıl emin olacaksınız?

Gerçekte bu gayet basittir. Şu andan itibaren her yemekte kesin olarak salata yiyin. Arasına atıştırmak için ulaşabileceğiniz yerlere şekerlemeler yerine, meyveler koyun. Farkı, kendinizi daha iyi ve güçlü hissettiğinizde göreceksiniz.

YEMEK USTENIZI UYGUN GIDALARDAN OLUŞTURUN:

Bir süre önce Dr. Steven Smith 100. doğum gününü kutluyordu. Kendisine uzun

yaşamanın sırrı sorulduğunda "Midenize ilk elli yılda iyi bakın, gelecek elli yılda o size bakacaktır" şeklinde cevap vermiştir. Doğru söze ne denir!

Yemek listeleri konusunda çalışan çok sayıda bilim adamı vardır. Bunlardan en ünlüleri Dr. Herbert Shelton'dır. Fakat bu konuda yoğun olarak ilk araştırmayı, köpeklerde yaptığı uyarıcı deneyleriyle meşhur olan Dr. Ivan Pavlov yapmıştır.

Bazıları liste yapmanın çok karmaşık bir iş olduğunu düşünürler. Oysa, 181

gerçekte bu iş basittir. Bazı yiyecekler diğerleriyle birlikte yenilmemelidir.

Değişik tipte yiyecekler değişik tipte sindirici sıvıları gerektirir. Sindirici sıvıların hepsi birbiriyle uyum içinde değildir.

Örneğin patatesle eti birlikte mi yiyorsunuz? Peynirle ekmek, sütle tahıl, balıkla pirinç mi yiyorsunuz? Bu bileşimler sizin iç sisteminizi tahrip edecek ve enerjinizi yok edecektir dersem ne dersiniz? Saçma diyeceksiniz, ama, söylenenler doğrudur.

Bu bileşimlerin niçin tahrip edici olduğunu ve şimdi kendi kendinize harcadığınız büyük miktardaki sinir enerjisini açıklamaya çalışalım. Farklı yiyecekler farklı şekilde sindirilir. Nişastalı yiyecekler (pirinç, ekmek, patates vb.) başlangıçta ağızda oluşan pityalin enzimiyle sindirilir ki bu enzim alkaline ihtiva eder.

Proteinli yiyecekler (et, süt ürünleri, çerezler) hidroklorik asit ve pepsinle sindirilirler ki, bunlar asit içerirler.

İki zıt karakterli madde, yani alkali ve asit, ortamda aynı zamanda çalışmazlar.

Bunlar birbirlerinin etkilerini yok (nötralize) ederler. Proteinle birlikte nişasta yerseniz, sindirim zayıflar ya da gerçekleşmez. Sindirilmeyen yiyecekler, mayalanma ve ayrışan bakterilerin üremesi için uygun ortamı oluştururlar.

Böylece sindirim bozukluğu ve gaz artar.

Uyumsuz yiyecek bileşimleri enerjinizi çalar ve enerji kaybı da hastalık için uygun bir ortam sağlar. Bu durum fazla asitin oluşmasına neden olur. Fazla asit de kanın kalınlaşmasına ve dolayısıyla sistemin daha yavaş akmasına neden olduğu için, vücudun oksijenini azaltır. Yılbaşı yemeğinden sonra kendinizi nasıl

hissettiğinizi hatırlayınız. Böyle ağır yemekler; sağlığa, kan dolaşımına ve enerjik fizyolojiye zararlıdır. Bu nedenle yatıştırıcı ve mide düzenleyici ilaçlar en çok satılan ilaçlar arasındadır. Uygun yemek listesi düzenlemek bu sorunların çözümü için çok daha akılcı bir yoldur.

Bunun da en basit yolu her yemekte bir tek yoğun gıda almaktır. Yoğun gıda nedir? Suca zengin olmayan her yiyecek yo-182

ğundur.Örneğin biftek yoğun, karpuz ise suca zengin bir gıdadır.Bazı kimseler yoğun gıda tüketimlerini azaltmak istemezler.Bu durumda nişastalı, karbonhidratlı ve proteinli yiyecekleri beraberce aynı öğünde yememelisiniz.

Patatesle eti bir arada yemeyiniz. Bunların her ikisinden de vazgeçemiyorsanız birisini öğle yemeğinde, diğerini akşam yemeğinde yiyin. Bunu yapmak çok zor değildir. En iyi lokantalarda bile patatesiz biftekle salata ve haşlanmış sebze isteyebilirsiniz. Bu listeyi kimse tuhaf karşılamayacaktır. Burada sorun yoktur, çünkü proteinle birliklikte salata ve sebze, yani suca zengin yiyecekler vardır.

Diğer yandan çok miktarda patatesle, salata ve sebze de yiyebilirsiniz.Böyle bir yemekten sonra kendinizi hâlâ aç hisseder misiniz? Sanmıyorum.

Yedi-sekiz saat uyuduktan sonra sabahleyin yorgun mu kalkıyorsunuz? Nedenini biliyor musunuz? Çünkü siz uyurken vücudunuz, midenize indirdiğiniz uyumsuz yiyecekleri sindirmek için fazla mesai yapmaktadır. Birçok kimse, başka hiçbir şeye harcamadığı kadar sinir enerjisini sindirim için harcamaktadır. Uygun olmayan yiyecek bileşimi yendiğinde bunların sindirimi sekiz, on, on iki, on dört saat, hatta daha fazla sürebilir. Uygun yiyecekler alındığında vücut bunları etkin bir şekilde sindirir ve sindirim ortalama üç-dört saatte biter. Böylece sindirim için enerjinizi boşa harcamamış olursunuz. (Uygun bir yemekten sonra en az üç ya da üçbuçuk saat beklemeden başka bir yiyecek yemeyiniz. Aynı zamanda yemekte içilen sıvılar, sindiricileri sulandırarak sindirim sürecini yavaşlatır.).

Uygun yemek listeleri için Dr. Herbert Shelton'un "Kolay Yemek Listesi Düzenlemek" isimli kitabından yararlanabilirsiniz. Şimdilik prensipleri uygulamak yeterlidir.

KONTROLLÜ TÜKETİM YASASI: Yemeyi seviyor musunuz? Ben de seviyorum.

Daha çok nasıl yeneceğini öğrenmek mi istiyorsunuz? Az yiyin! Böylece çok

yemek için zamanınız olacaktır.

183

Yapılan birçok tıbbi çalışma da aynı şeyi göstermiştir. Hayvanların yaşam sürelerini uzatmanın en emin yolu yedikleri yiyecek miktarını azaltmaktır. Bu konuda en ünlü deneylerden birisini Dr. Clive McCay yapmıştır. Dr. McCay deneyinde; denek farelerin yiyecek miktarını yarı yarıya azalttı ve farelerin ömrü iki kat arttı. Benzer fakat daha ilginç deneyi daha sonra Dr. Edward J.

Masaro yaptı. Dr. Masaro, denek fareleri üç ayrı gruba ayırdı. Birinci gruba istediği kadar yiyecek verildi, ikinci grubun yiyecek miktarı yüzde altmış azaltıldı ve üçüncü gruba da istedikleri kadar yiyecek verildi fakat burada protein miktarı yarı yarıya azaltıldı. 8-10 gün sonra birinci grubun yüzde on üçü, yiyecek miktarı yüzde altmış azaltılan ikinci grubun yüzde doksan yedisi, üçüncü grubun yüzde ellisi yaşıyordu. Kısaca az yiyin çok yaşayın! Daha da çok yaşamak istiyorsanız suca zengin gıdalar yiyin.

MEYVELERİ DOĞRU YİYİN: En mükemmel yiyecek meyvedir. Vucudumuza en çok yararı olan ve sindirim için en az enerji gerektiren yiyecek meyvedir. Beyin sadece glikozla çalışır. Meyvelerde bulunan meyve şekeri kolayca glikoza dönüşür ve birçoğu da % 90-95 su içerirler. Bu da meyvelerin aynı zamanda hem besleme, hem de temizleme görevi yaptığını gösterir.

Buradaki tek sorun birçok kimsenin meyvenin nasıl yeneceğini bilmemesinden kaynaklanmaktadır. Meyve daima aç karna yenmelidir! Çünkü meyvenin çok büyük bir kısmı midede sindirilmez. Meyve ince bağırsaklarda sindirilir. Meyve yendikten birkaç dakika sonra ince bağırsaklara geçer ve şekerini orada bırakır.

Fakat midenizde et, patates, nişasta gibi şeyler varsa; meyveler midede kalır ve mayalanmaya başlar. Hiç büyük bir yemekten sonra tatlı yerine meyve yiyip sonra rahatsız bir şekilde bütün gece boyunca geğirip durmadınız mı? Bunun nedeni meyvenin uygun şekilde yenmemesidir. Meyve aç karına yenir. En iyi meyve taze olanıdır, ya da taze sıkılmış meyve suyu-184

dur.Teneke kutu ya da şişelerdeki meyve sularını içmek pek doğru değildir; çünkü şişeleme ve kutulama sırasındaki işlemler meyve suyunun asitik karakterli olmasına neden olabilir. Satın alabileceğiniz en değerli şeyi satın almak ister misiniz? Meyve sıkacağı satın alın. Arabanız var mı? Arabayı hemen satıp bir meyve sıkacağı alın! O sizi çok daha uzağa götürecektir. Unutmayın meyve suyu

aç karına içilecek. Meyve suyu çok çabuk sindirilir ve 15-20 dakika sonra yemeğe başlayabilirsiniz. Dr. William Castillo'da kalp hastalıklarına karşı yenmesi mümkün en uygun gıdanın meyve olduğunu söylemektedir. Castillo meyvelerde bulunan bioflavinoid'in (biyolojik sarı renkli boya) kanın kalınlaşmasını ve damarların tıkanmasını önlediğini öne sürmektedir. Meyve aynı zamanda kılcal damarları güçlendirir. Kılcal damarların zayıf olması, iç kanamalara ve kalp krizlerine yol açar.

Bir maraton koşucusu diyetinde meyveleri uygun kullanmaya başladıktan sonra; maraton derecesi 9.5 dakika azaldı, dinlenme süresi yarıya indi ve Boston maratonunda ilk kez dereceye girdi.

Meyve konusunda son bir noktanın daha akılda tutulması gerekir. Güne nasıl başlamalıdır? Kahvaltıda neler yenmelidir? Yataktan kalkar kalkmaz çok miktarda yiyecek vücutu tıkamak ve sonra bütün gün bunları sindirmeye çalışmak uygun mudur? Elbette değildir.

Kahvaltıda sindirimi kolay ve hemen enerji verecek meyve sekeri içeren ve vücutu temizleyen yiyecekler yenmelidir. Bütün gün boyunca mümkün olduğu kadar rahat etmek istiyorsanız kahvaltıda sadece taze meyve yiyin ya da taze olarak sıkılmış meyve suyu için. Sadece meyve ile kalabildiğiniz süre uzadıkça, vücudunuzun temizlenme olasılığı o oranda artacaktır. Eğer kendinizi kahve vb.

işe yaramaz şeylerle yüklemekten de vazgeçerseniz; kendinizi ne kadar canlı ve enerjik hissedeceğinize inanamayacaksınız! On gün için bunları deneyin ve sonuçlarını görün!

185

AZ PROTEİN TÜKETİN: Bir yalan yeteri kadar büyük ve yeteri kadar yüksek sesle söylenirse, kişiler buna eninde sonund inanacaktır! Yeryüzünde sağlıklı olmak için çok protein tüketilmesi gerektiği kadar büyük yalan söylenmemiştir! Neden insanlar çok protein tüketmek eğilimindedir? Bazıları daha çok enerjiye sahip olmak için, bazıları dayanıklılıklarını artırmak için, bazıları kemiklerini güçlendirmek için çok protein gerektiği düşüncesindedirler. Proteinin fazlası bu isteklere ters etki yapar.

Bir kimsenin ne kadar proteine ihtiyacı olduğunu araştırmaya çalışalım. Kişinin en çok proteine ihtiyacı olduğu zaman nedir? Sanırım en çok bebekken proteine ihtiyaç vardır. Anne sütünün bebeğin ihtiyacı olan her gıdayı sağladığı bugün

için kabul edilen bir gerçektir. Doğum esnasında anne sütünde %2,38 oranında protein bulunur, altı ay sonra anne sütündeki protein miktarı % 1,2-1,6 arasında bir orana düşer. O halde çok miktarda protein almamız gerektiği düşüncesi nereden geliyor?

Gerçekte hiç kimse ne kadar proteine ihtiyacımız olduğunu kesin olarak bilmiyor. Çeşitli araştırmalar farklı rakamlar veriyorlar. Bunların kesin olmadıklarını kendileri de belirtiyorlar.

Günde 56 gr. protein alınması gerektiğini bildiren Ulusal Bilimler Akademisine (National Academy of Sciences), bu rakama nasıl ulaştıklarını sorduk. Gerçekte bu rakamın 30 gr. olduğunu fakat 56 gr. olarak açıkladıklarını söylediler. Onlar aynı zamanda fazla alınan proteinin idrar sistemini aşırı çalıştırdığını ve yorgunluk yarattığını söylediler. Buna rağmen neden o kadar çok protein alınmasını önerdikleri sorulduğunda cevap vermediler.

Enerji için ne kadar proteine ihtiyacımız vardır? vücudumuz enerjiyi nasıl kullanır? Enerji için önce meyve şekeri kullanılır, bu da sırasıyla meyvelerden, sebzelerden ve filizlerden elde edilir. Sonra nişastadan daha sonra da yağdan enerji sağlanır. Enerji için en son kullanılan şey proteindir. Proteinin dayanıklılık sağladığı fikri nereden gelmektedir? Fazla protein vücutta

186

fazla nitrojen oluşmasına, fazla nitrojen de yorgunluğa yol açar. Vücut yapıcılar vücutlarına protein yüklerler, fakat onların maraton koşma yetenekleri ne durumdadır! Proteinin kemikleri sertleştirdiği iddiası da yanlıştır. Bunun tersi doğrudur. Proteinin çok fazlası osteoporosisle sürekli ilişkiye geçer. Bu da kemiklerin yumuşamasına ve zayıflamasına neden olur. En güçlü kemikler etyemezlere aittir.

Protein sağlamak için et yememenin yüzlerce nedenini sayabilirim. Protein metabolizmasının yan ürünlerinden birisi de amonyaktır. Bu durumun iki önemli sonucunu anlatayım. Birincisi et yüksek oranda ürik asit ihtiva eder. Ürik asit yaşayan hücrelerin ürettiği zararlı ve artık maddelerden birisidir. Böbrekler ürik asidi kan dolaşımından alırlar, mesaneye gönderirler. Mesaneden de dışarı atılır. Ürik asit çabuk ve bütünüyle kandan alınmadığından, bunlar dokularda birikecek ve gut hastalığı ya da mesanede taş oluşmasına neden olacaklardır.

Böbreklere ne olduğunu sormayın, lösemi hastalarının kanlarında genellikle çok

miktarda ürik asit bulunmaktadır. Ortalama bir et parçasında 14 ürik asit bulunur. Vücut bir günde ortalama sadece 8 ürik asiti zararsız hale getirebilir.

Ete tadı veren ürik asittir. Etten kanın alınması demek, etin lezzetini azaltmak demektir. Lezzetsiz bir şey yemek ister misiniz?

Et; çürütücü bakteriler ihtiva eder. Kalın bağırsak bakterileri, çürütücü bakterilerdir. Dr. Say Milton Hoffman bu durumu şöyle açıklıyor "Hayvan canlı olduğu sürece emici süreç, çürütücü bakterilerin kalın bağırsaklardan hayvanın içine geçmesine engel olur. Hayvan öldükten sonra osmotik süreç durduğu için çürütücü bakteriler kolonlardan tırmanarak dışarı çıkar ve etin içine yerleşirler.

Bu da etin yumuşamasına neden olur." Et dinlendikçe yumuşaklığı, dolayısıyla çürütücü bakteri miktarı artar. .

Diğer uzmanlar da "Ette gübreyle aynı karakterde bakteriler vardır ve bu bakteri sayısı bazı etlerde taze gübrede olandan daha fazladır. Bütün etlere kesim sürecinde mikrop bulaşabilir

187

ve bu mikropların sayısı depolama süresi arttıkça artar" görüşündedirler. Sizin yemek istediğiniz şey bu mu? Mutlaka et yemek istiyorsanız hayvanın çayırdan otladığından, yani hormon almadığından emin olmalısınız ve yediğiniz et miktarını önemli oranda azaltmalısınız.

Burada basitçe et yemezseniz sağlıklı olursunuz ya da et yerseniz sağlıklı olamazsınız demek istenmiyor, diğer kurallara uymayan etyemezlerden çok daha sağlıklı olan, çok sayıda et yiyen kimse vardır.

Fakat şu andan itibaren diğer canlıların deri ve etlerini yememeye karar vererek daha sağlıklı ve mutlu olabileceğinizi bilmelisiniz. Pisagor, Sokrates, Aristo, Leonardo da Vinci, Isaac Newton, Voltaire, Henry David Thoreau, George Bernard Shaw, Benjamin Franklin, Thomas Edison, Dr. Albert Schweitzer, Mahatma Gandhi'nin ortak özellikleri nedir biliyor musunuz? Hepsi etyemezdir.

Herhalde bu grup modellemek için fena bir grup değil.

Süt ürünleri daha mı iyidir? Bazı bakımlardan etten daha kötü olabilirler. Her hayvan kendi cinsine uygun elemanlar dengesine sahiptir. İnek dahil birçok

hayvanın sütünü içmek birçok sorunun ortaya çıkmasına neden olur. Örneğin, inek sütünün içindeki güçlü büyüme hormonları buzağları iki yıl sonra olgunluk kilolarına ulaştıracak yapıdadır. Doğumda 45 kilo olan buzağı olgunluğa erişince 500 kg. olur. İnsan ise 3-4 kg. arasında doğar 70-80 kg.'a ulaşınca kadar 21 yıl geçer. Bu durumun toplumumuz üzerinde çok ters etkileri vardır. Süt ürünleri konusunda uzman olan Dr. William Ellis bu ürünlerin etkilerini aşağıdaki gibi açıklıyor. Bunlar kan dolaşımını etkiler. Alerji olmak ve sistemi tıkamak istiyorsanız süt için. Ellis öne sürdüğü nedenlerle, ancak çok az sayıda yetişkinin inek sütündeki proteini metabolize edeceğini ileri sürmektedir. İnek sütünün ana proteini kazeindir. Kazein inek sağlığı için inek metabolizmasının ihtiyacı duyduğu bir şeydir. Bu kazeine insanın ih-188

tiyacı yoktur. Gerek bebekler gerekse yetişkinler kazeini sindirmekte güçlük çekerler. O'na göre en azından bebekler kazeinin%50 veya daha fazlasını sindiremezler. Kısmen sindirilen bu proteinler genellikle kana karışırlar, dokuları rahatsız ederler ve alerjiye karşı hassaslık yaratırlar. Eninde sonunda karaciğer kısmen sindirilmiş inek proteinlerini dışarı atmak zorundadır buda bütün vücudun boşaltım sistemi için gereksiz bir yüküdür. Bunun tersine insan sütünde bulunan laktalbumin proteini, insanlar tarafından kolayca sindirilebilir. Sütü kalsiyum için içenler de yanılıyorlar; çünkü 25.000 kişi üzerinde yapılan testlerde günde üç ve daha fazla bardak süt içenlerin kalsiyumlarının en düşük düzeyde olduğu görülmüştür.

Ellis'e göre kalsiyum almak istiyorsanız, bol miktarda yeşil sebze, susam yağı, fındık ve fıstık yiyin. Bunların hepsi kalsiyum bakımından zengin ve vücudun kolayca kullanabileceği yiyeceklerdir. Burada bir noktaya çok dikkat etmek gerekir.Eğer çok miktarda kalsiyum alırsanız bunlar böbreklerde birikir ve böbrek taşı yapar. Kan yoğunluğunu nispeten düşük düzeyde tutabilmek için yenilen kalsiyumun %80'ini vücut dışarı atar. Örneğin şalgam cinsi yeşilliklerde sütün iki katı kalsiyum vardır. Birçok uzmana göre insanlar yeterli kalsiyumu şu ya da bu şekilde alabilir, bu konuya özel olarak dikkate etmeleri gerekmez.

Sütün vücuttaki temel etkisi nedir? Süt balgam yapar. Bu balgam da vücudun görevini iyice zorlaştıracak şekilde ince bağırsağı sertleştirir ve buradaki her şeye yapışarak tıkaç görevi yapar. Peynir nasıldır? Peynir de sütün yoğunlaştırılmış şeklidir. Bir kilogram peynir elde etmek için kaç kilogram süt kullanılması gerektiğini göz önüne alın. Sadece peynirdeki yağ miktarı bile az peynir yenmesi için yeterli nedendir. İlla peynir yemek istiyorsanız, bir büyük tabak salatanın üzerine biraz peynir rendeleyebilirsiniz. Böylece peynirin tıkama

etkisini suca zengin gıda ile dengeleyebilirsiniz. Bazıları için peynirden vazgeçmenin çok zor olacağını biliyorum. Pizza ve eritme peyniri se

189

vebilirsiniz. Yoğurt nasıldır? O da süt ve peynir kadar kötüdür. Dondurma nasıldır? Sizin en iyi olmanızı destekleyecek bir şey değildir. Buna rağmen onun şahane tadından ve dokusundan vazgeçmek zorunda değilsiniz. Meyve suyu yapıcısı aracılığıyla donmuş muzdan aynı tadı ve dondurma hissini veren bir şey yapabilirsiniz. Bu vücudunuzu bütünüyle besleyecek bir gıdadır. Süzme peynir nasıldır? Süt ürünleriyle uğraşanların peynirlerini kalınlaştırmak ve onları birbirine yapıştırmak için neler kullandıklarını biliyor musunuz? Paris Plasteri adı verilen bir kalsiyum sülfat kullanılmaktadır. Şaka yapmıyorum. Kaliforniya'da kullanılması yasak olmasına rağmen Federal Standartlara göre serbesttir.

Bununla birlikte izin verilen herhangi bir yerde üretilen süzme peynir Kaliforniya'ya gönderilebilir ve orada satılabilir. Temiz, kolay dolaşabilen bir kan dolaşımı yaratmaya çalışırken, onu Paris Plasteriyle doldurmanın nasıl bir şey olduğunu hayal edebiliyor musunuz?

Niçin daha önce süt ürünleri hakkında böyle şeyler işitmemiştik? Geçmişten gelen koşullanma ve inanç sistemleri gibi bunun birçok nedeni vardır. Bir diğer neden de Federal Hükümetin süt ürünleri fazlası için her yıl 2,5 milyar Dolar ödemek zorunda olması olabilir. Gerçekten de 11.1983 tarihli The New York Times'a göre, hükümeti çok yağ tüketiminin tehlikeli olduğuna ilişkin kampanyalarıyla doğrudan çelişkili bir şekilde, süt ürünlerinin tüketimini artırmak için yeni bir strateji geliştirmektedir. Şu anda hükümetin depolarında 400 milyon kg toz süt, 130 milyon kg yağ, 300 ton peynir bir kambur olarak durmaktadır. Aklıma gelmişken belirtmeliyim ki, bu süt endüstrisine bir saldırı değildir. Bana göre bu endüstride çalışanlar bizim kültürümüzün en ağır işçilerindendir. Bu benim sağlığımın desteklenmemesine karşılık, benim onları destekleyeceğim anlamına gelmez.

Ben de sizin şu anda bulunduğunuz yoldaydım. Pizza en çok sevdiğim yiyecekti.

Ondan vazgeçmeyi düşünemezdim. Fakat o tarihten bu yana kendimi o kadar çok iyi hissediyorum ki,

190

Bir milyon yıl geçse bile geri dönme olasılığım yok. Aradaki farkı tanımlamaya çalışmak, hiç gül koklamamış birisine gülün kokusunu anlatmaya benzer. Belki siz bir karar vermeden önce koklamaya çalışırsınız. 30 gün için süt içmeyerek ve süt ürünlerini azaltarak, vücudunuzda hissettiklerinize göre karar verirsiniz.

Bu kitabın tamamı size neyin yararlı olduğu ve neyin yararsız olduğu konusunda bilgi vermek için tasarlanmıştır. Niçin karar vermeden önce tüm ilkeleri denemiyorsunuz? Sağlıklı yaşamının altı ilkesini uygulayın. Önümüzdeki on gün, otuz gün yada hayatınız boyunca uygulayarak, yapmak istediklerinize destek olacak şekilde canlılık hissi ve enerji verip vermediği konusunda bir karar verin.

Size küçük bir uyarıda bulunayım. Lenf sisteminizi uyaracak şekilde etkin nefes almaya ve % 70 sulu gıda içeren şekilde yemek listenizi doğru biçimde düzenlemeye başlarsanız; ne olur? Dr. Byrce'ın suyun gücü hakkında söylediklerini hatırlayınız. Çok az çıkış kapısı bulunan bir binada çıkan bir yangın gördünüz mü? Herkes aynı çıkış kapısına doğru hücum eder. Vücudunuz da aynı şekilde çalışır. O sizin sisteminizde yıllardır biriken artıkları temizlemeye başlayacak ve yeni enerjiniz onu mümkün olduğu kadar çabuk yapacaktır. Bu sizin soğuk algınlığına yakalandığınızı mı gösterir? Hayır, soğuk yediğinizi gösterir. Soğuğu yıllardır süren kötü yeme alışkanlığınızla yarattınız. Şimdi sizin vücudunuz, geçirgen organlarınıza yıllarca kan ve dokularınızda biriken zararlı maddeleri dışarı atmak için, enerji veriyor olabilir. Çok az kimse dokularından kan dolaşımına baş ağrısı yapacak kadar zehir alabilir. Fazla balgamın ciğerleriniz yerine mendilinizi doldurması daha iyidir. Baş ağrısı yıllardır kötü alışkanlıklarınızdan ötürü birikenleri temizlemek için ödenen çok az bir ücrettir.

Çoğu kimsede böyle negatif tepkiler görülmez, aksine kendilerini daha enerjili ve iyi hissederler.

Katı ve sıvı yağlar, şeker, sigara vb. birçok konu bu kitabın hacmini aştığı için atlanmıştır. Ümit ederim bu bölüm sağlığını

zı araştırmak için sizi yeteri kadar teşvik edecektir. Fizyolojinizin kalitesinin, algılamalarınızın ve davranışınızın kalitesini de etkileyeceğini unutmayın. Karışık yiyecekler, hızlı beslenme, katkılar ve kimyasal maddeler gibi Amerikan

yemek alışkanlıklarında yer alan yiyeceklerin; vücutta tuzak oluşturan artıkların, vücudun oksijenlenmesini ve enerji düzeyini olumsuz yönde etkilediği ve kanserden suça kadar her şeye katkıda bulunduğu ilişkin bulgular her gün artan sayıda ortaya çıkmaktadır. Okuduğum en korkunç bulgulardan biri de kronik gençlik suçlarına ilişkin Alexander Schauss'ın "beslenme, Suç ve Suçlular"

adlı kitabında anlatılanlardır.

Kahvaltıda çocuk yarım çay kaşığı şeker ilaveli beş bardak "Sugar Smack", üzeri katkı maddeleriyle kaplı bir çörek ve iki bardak süt alır. Ayak üstü 30 cm uzunluğunda meyan kökü ve 9 cm.lık bir biftek yer. Sonra öğle yemeğinde iki hamburger, kızarmış patates, biraz daha meyan kökü, biraz yeşil fasulye ve de nadiren çok az salata almaktadır. Akşam yemeğinden önce biraz ekmek ve çikolatalı sütle işe başlar. Sonra bir sandviç, bir tabak domates çorbası ve bir bardak tadlandırılmış Kool-Aid alır. Daha sonra bir külah dondurma, bir şekerleme ve bir bardak su...Tüm bunlardan sonra vücut daha fazla şeker alabilir mi ? Yediklerinin yüzde kaç suca zengin gıda idi? Yemek listesi uygun mu düzenlenmişti? Gençlerini bu şekilde besleyerek büyüten bir toplumu sorunların beklediği uzaktan bakışla bile kolayca anlaşılmaktadır. Bu yiyeceklerin, çocuğun fizyolojisi dolayısıyla durumu ve davranışları üzerinde etkisi olduğunu düşünür müsünüz? Etkili olduğu kesindir. Beslenmenin davranışlar üzerindeki etkisini araştırmak için yapılan ankette 14 yaşındaki bu çocuk aşağıdaki belirtileri işaretlemiştir: Uyuduktan bir süre sonra uyanıyorum ve artık bir daha uyuyamıyorum. Başım ağrıyor; kaşınıyorum; midem ve bağırsaklarım alt üst oluyor; derim kolayca inciniyor ya da morarıyor; kabus ya da kötü rüyalar görüyorum; çabuk bayılıyorum, başım dönüyor, soğuk so-

ğuk terliyorum ya da heceleme güçlüğü çekiyorum; sık sık yemezsem baygınlık ya da açlık hissediyorum. Sık sık unutuyorum; yediğim ya da içtiğim birçok şeye şeker ilave ediyorum; dinlenemiyorum; baskı altında çalışamıyorum; çok zor karar veriyorum; çöküntü içindeyim; sürekli olarak her şeyden endişe ediyorum, şaşırıyorum. Hiçbir şey yokken çöküntü ya da endişe hissine kapılıyorum. Küçük şeyleri ölçsüz abartıyor ve kolaylıkla kendimi kaybediyorum. Korku duyuyorum. Sinirli oluyorum. Çok duygusalım. Nedensiz olarak ağlamaya başlıyorum.

Bu çocuğun suçlu davranışlarının bu durumdan kaynaklanıp kaynaklanmadığını merak ediyor musunuz? Sevindirici olan şimdi o ve onun gibilerinin

davranışlarında

köklü

değişiklikler

olmaktadır.

Bu

ne

demektedir.

Davranışlarının temel nedeni yani biokimyasal durumları, beslenme aracılığıyla değiştirilmektedir. Suçlu davranışlar sadece zihinde değildir. Biokimyasal değişkenler durumu ve dolayısıyla davranışı etkiler. Harvard kamu Sağlığı Okulunun dekanı James Simmons 1952'de şöyle söylüyordu. "Zihinsel rahatsızlıkları araştırmada yeni bir yaklaşıma gereksinimimiz var... Bugün zihindeki pislikleri temizlemek için çok fazla zaman, enerji ve para harcıyoruz.

Belki şimdi mümkün olmayabilir ama, zihinsel hastalıklara neden olan belirli biyolojik nedenleri keşfedip, temizlemeye çalışmak çok daha kârlı olabilir."beslenme şekliniz belki suç işlemenize neden olmuyordur; lakat zamanınızın çoğunda sizin becerikli durumda olmanızı bütünüyle destekleyecek bir yaşam tarzını niçin geliştirmiyorsunuz?

Uzun bir süredir sağlıklı bir yaşam tarzına sahip olmaktan memnunum. Bununla birlikte benim küçük kardeşim bu sürenin çoğunda yorgun ve hastaydı. Onunla bu konu hakkında defalarca konuştum. Son yedi yıldır bendeki değişiklikleri gördüğü için, o da değişiklik yapmak istiyordu. Böyle olmasına rağmen beslenme paterninde değişiklik yapmaya başladığında, ka-Sınırsız Güç-13

193

çınılmaz güçlkle o da karşılaştı. İstenen yiyeceklerden daha çok istenmeyen yiyeceklere arzu duymaya başladı.

Durun ve biraz düşünün. Nasıl şiddetli arzu duyulur? Önce şiddetli arzu duymadığınızı, fakat şimdi aklınıza geldiği için kendi kendinize temsil

oluşturacak bir arzu yarattığınızı kabd edelim. Genellikle bu işlemin çoğu bilinçsiz olarak yapılır. Bununla birlikte bazı tip yiyecekler için çok yoğun istek hislerine sahip olunacak duruma girmek için özel bir iç temsil yaratma zorundasınız. Bir şeyin kendiliğinden oluşmadığını unutmayın, Her etkinin bir nedeni vardır.

Kardeşim Kentucky Kızarmış Pilicine karşı şiddetli arzu duyuyordu. Albayın yerlerinden birisine gidince; belleği derhal bir şey yemeyi tetikliyor. Ağzındaki ktır hissini (dokunsal, tatsal altbiçem) hayal ediyor ve yiyeceğin boğazından geçerken yarattığı ılıklik ve dokuyu düşünüyor. Bundan birkaç saniye sonra salatasız kızarmış piliç midedeki yerini alıyor! Onun değişiklik yaratmak için altbiçemlerini nasıl kullandığını keşfettikten kısa bir süre sonra; bir gün benden sağlık amaçlarını ve beslenme düzenini bozan bu dürtüleri kontrol etmek için yardım istedi. Ondan Kentucky Kızarmış Pilicini yemenin bir iç temsilini oluşturmasını istedim. Ânında salgı bezleri çalışmaya başladı. Sonra ona iç temsilinin görsel, işitsel, dokunsal ve tatsal alt biçemlerini ayrıntılı olarak tanımlattım. Hayal sağ üst taraftaydı. Temsil boyunca süren renkli, odaklı bir filmdi. Yedikçe kendi kendine "Hımmm, bu çok güzel" sesini duyabiliyordu.

Kıtırlik hissini ve ılıklığı sevmiştı. Sonra ona havuç gibi midesinde rahatsızlık yaratacak (Daha önceden havuçtan nefret ettiğini biliyorum, çünkü ben havuç suyu içerken onun rengi yeşil oluyordu) en çok nefret ettiğı yiyeceklerden birisini temsil ettirdim. Havucun altbiçemlerini ayrıntılarıyla tanımlattım. Havuç üzerinde düşünmek bile istemiyordu. Midesinde bulantı hissetmeye başladı.

Havuçların sol alta yerleştğini söyledi. Onlar kısa süreli, karanlık, durağan ve soğuktı. Onun işitsel temsili de: "Bunlar tiksindirici. Onları yemek istemiyorum.

Onlardan

194

nefret ediyorum." şeklindeydi. Dokunsal ve tatsal alt biçemleri gevşek hisler (genellikle çok pişmiş), soğuk, mısır lapası gibi, çürük tadı şeklindeydi.

Bunlardan bazılarını zihinsel olarak yemesini istedim. Kendisini rahatsız hissederek yapamayacağını söyledi. "Yaparsan boğazından geçerken neler hissedersin?" diye sordum. Onları dışarı çıkarmaya hazır olacağını söyledi.

Kentucky Kızarmış Piliçleriyle havuçları temsil etme şekli arasındaki farkları

bütünüyle öğrendikten sonra sağlıklı sonuçlar üretmesini sağlamak için iki yiyecek hakkındaki hislerin yerini değiştirmeyi isteyip istemeyeceğini sordum.

Birçok kez duyduğum gibi bezgin bir sesle değiştirmek istediğinden emin olduğunu söyledi. Böylece ona bütün altbiçemlerin yerini değiştirttim. Piliç görüntüsünü sol aşağı tarafa aldirttim. Yüzünde hemen bir nefret tepkisi belirdi. Görüntüyü karanlık, temsilden kısa ve durağan yaptirtarak; kendi kendisine "Bu tiksindirici bir şey. Onu yemek istemiyorum. Ondan nefret ediyorum" sözlerini daha önce havuçlar için kullandığı sözlerin tonunda söyledim. Zihnindeki pilici ele aldirtarak, yumuşak hissettirdim, soğutturdum, çürük tadı verdim ve içinde mısır lapası gibi yağlı hissetmesini sağladım.

Tekrar hasta gibi görünmeye başladı. Bir parça piliç yemesini söyledim. Hayır, gerçekten istemiyorum dedi. Niçin? Çünkü artık piliçler ona daha önce havuçların verdiği hissi veriyordu, yani beynine aynı sinyaller ulaşmaya başlamıştı.

Sonunda ona zihinsel olarak bir parça piliç ısırttığımda; "Sanıyorum, kusacağım" dedi.

Sonra havuçla ilgili temsillerini tam tersine çevirttim. Onu sağ üst tarafa kaydirtarak, süresini uzattirtım, parlak, net renkli hale sokturttum ve ılık, gevrek dokusuyla yedikçe kendi kendisine "Hımm, bu çok güzel" dedirttim. O şimdi havuçları seviyor. Aynı akşam dışarıya yemeğe gittiğimizde; yetişkinlik dö-

nemindeki ilk havuç siparişini verdi. Sadece onları sevmekle kalmadı. Önünden geçerken Albayın yerine uğramadı. O günden bu yana yeni beslenme şeklini değiştirmede

Benzer şeyleri beş dakika içinde eşim Becky için gerçekleştir-

195

dim.Zengin, tatlı, kremalı çikolata altbiçemlerini, onu rahatsız edecek kokulu, kaygan, kıpır kıpır istiridye altbiçemli yiyecek haline soktum. O tarihten bu yana Becky, çikolotaya dokunmadı bile.

Bu bölümde verilen altı ilkeyi istediğiniz sağlıklı yaşam deneyimini yaratmak için kullanabilirsiniz. Biraz durun ve kendinizi bu ilkeleri ve üzerinde durduğunuz kavramları bir ay uygulamış olarak hayal edin. Etkin nefes alma ve

beslenmeden sonraki değişmiş biyokimyasal yapınızla kendinizi görün. Tüm sisteminize zindelik kazandıracak şekilde gününüze kuvvetli, temiz, on derin nefes alarak başlarsanız ne olur? Her güne kendinizi hazır, neşeli ve kontrollü olarak başlarsanız ne olur? Sağlıklı, temizleyici, suca zengin yiyecekleri yemeye başlarsanız ve sisteminizi tıkayan, baskı yapan süt ve et ürünlerini yemeyi ke-serseniz ne olur? Sorunlarınızla başa çıkmayı sağlayacak enerjiyi verecek şekilde uygun yemek listeleri düzenlemeye başlarsanız ne olur? Gece boyunca olabileceklerinizi deneyebilecek canlılıkta olmanızı sağlayacak hislerle, her gece yatağa giderseniz ne olur? Her ryanızı gerçekleştirebilecek enerjiye sahip bir sağlığa sahipmiş gibi davranırsanız; ne olur?

Bu kişiye bakar ve grdklerinizden hoşlanırsanız; siz de nerdiklerimi kolayca benimsersiniz! Bunun için çok değil, az bir disiplin yeterlidir; çünkü eski alışkanlıklarınızı bir kere kırınca bir daha geri dnmezsiniz. Her disiplinli çabanın birden çok ürünü yardır. Bu nedenle ne görmek istiyorsanız öyle davranın.

Bugün başlayın, hayatınız sonuna kadar değişecektir.

şimdi sonuçları üretmek için; kendinizi en iyi duruma nasıl sokacağınızı biliyorsunuz. şimdi keşfedelim.....

196

KISIM II

ASIL BAşARI

FORMÜLÜ

BÖLÜM: 11

İlgisizliğin Sınırlanması:

Ne İstiyorsunuz?

"Tek bir başarı vardır. O da istediğiniz şekilde yaşamaktır."

— Christopher Morley

BU kitabın ilk kısmında, gerçek gücün amaçları üzerindeki inançlarımı sizlerle paylaştım. Şimdi, kişilerin amaçlarına nasıl ulaştıklarına ve benzer amaçları elde etmek için davranışların nasıl biimlendirileceğine ilişkin tekniklere ve anlayışa sahipsiniz. Zihninizi ve vücudunuzu desteklemeyi öğrendiniz. Şimdi de istedikleriniz nasıl elde edeceğinizi ve diğer kişilere, nasıl yardım edebileceğinizi ğreneceksiniz.

Bunun için de "Ne istiyorsunuz ?", "Sevdiğiniz ve ilgilendiğiniz kişiler, sizden ne istiyor?" sorularını yanıtlamak gerekir. Kitabın ikinci kısmında bu sorular sorularak, ayrımlar yapılacak; mükemmel ve etkin bir şekilde yeteneklerinizi kullanabilmenin yolları bulunacaktır. Nasıl usta bir nişancı olunacağını biliyorsunuz, şimdi yapılması gereken, doğru hedefi bulmaktır.

Nerede kullanacağınıza ilişkin iyi fikirleriniz yoksa; bu gücün size yararı olmayacaktır. En mükemmel testereyle ormanda dolaşabilirsiniz. Bu testereyle ormanda ne yapacaksınız? Hangi ağaçları, niçin kesmek istediğinizi biliyorsanız; kendi durumunuzu kontrol ediyorsunuz demektir. Bilmiyorsanız; siz çok mükemmel, fakat değerlendiremediğiniz bir alete sahipsiniz demektir.

Daha önce yaşamın kalitesinin, iletişimin kalitesine bağlı olduğunu öğrenmiştik.

Bu kısımda, içinde bulunduğunuz durum da yeteneklerinizi en iyi şekilde kullanabilmek için haberleşme ustalıklarınızı nasıl geliştirebileceğiniz üzerinde duracağız. Kesin olarak nereye gitmek istediğinizi ve oraya ulaşmanı za yardımcı olacak şeyleri bilmek, neler gerektiğini anlamak için strateji haritası yapılmalıdır.

Yola çıkmadan önce, şimdiye kadar neler öğrendiğinizi gözden geçirelim. En önemli nokta yapabilecekleriniz üzerine hiç bir kısıt koymamaktır. Anahtarınız da modelleme gücüdür. Taklitle, kusursuzluğa ulaşılabilir. Diğerleri bir şeyler yapıyorlarsa, örneğin; ateş üzerinde yürüyorlarsa, milyarları kazanıyorlarsa ya da başkalarıyla iyi geçiniyorlarsa, bu kişilerin yaptıklarını aynen modelleyerek, aynı sonuçlara ulaşabilirsiniz. Modelleme nasıl yapılır? Öncelikle, aynı eylemleri yaptığınız' zaman, aynı sonuçlara ulaşacağınız gerçeğini fark etmelisiniz. Her etkinin bir nedeni vardır. Bir kişinin iç ve dış eylemlerini aynen taklit edebilirsiniz; siz de aynı sonuca ulaşabilirsiniz. Bir kişinin önce inanç sistemini, sonra zihinsel dizinini ve son olarak da fizyolojisini aynalayarak, zihinsel eylemlerini modellemeye başlarsınız. Bu üçünü birden etkin ve mükemmel bir şekilde gerçekleştirirseniz, her şeyi yapabilirsiniz.

Başarı ya da başarısızlığın, inançla başladığını öğrenmiş bulunuyorsunuz. Bir şeyi yapabileceğinize inanır ya da inanmazsınız; her iki durumda da haklısınız. Bir şeyi yapmak için gerekli ustalık ve kaynaklara sahip olsanız bile, kendi kendinize başaramayacağınızı söylediğiniz zaman; işin yapılabilmesini

200

mümkün kılan tüm sinirsel yolları, kendi kendinize kapamış oluyorsunuz. Kendi kendinize bir işi yapabileceğinizi söylediğinizde başarı için kaynakları harekete geçirecek şekilde, yolları açmış oluyorsunuz.

Asıl başarı formülünü (Ultimate Success Formula) öğrenmiş bulunuyorsunuz.

Bu formül; sonucunuzu bilmek, ne elde ettiğinizin farkında olacak şekilde duyuşal keskinliğinizi (hassasiyetinizi) geliştirmek, en uygun şekline dđnüşünceye kadar davranışlarımızı değiştirme esnekliğine sahip olmak ve sonuca ulaşmak şeklinde dđrt adımdan oluşmaktadır. İstediliğiniz sonuca ulaşmamak başarısız olduğunuzu mu gösterir? şüphesiz hayır. Sadece dümencinin kayığı yönlendirdiği gibi, istediğinizi elde edinceye kadar davranışınızı değiştirmeniz gerekir.

Becerikli durumda olmanın, istediğiniz sonuclara ulaşma ve cesaret vermedeki gücünü ve fizyolojinizi, iç temsilinizi nasıl düzenleyeceğinizi öğrenmiş

bulunuyorsunuz. Kendinizi başarıya adanmışsanız, başaracağınızı biliyorsunuz demektir.

"Kişiler tembel değildir. Sadece, kendilerine esin kaynağı oluştu racak kadar, güçlü amacları yoktur."

--Anthony Robbins

Bu sürecin içinde inanılmaz derecede dinamizmin olduğunu bilmeniz gerekir.

Ne kadar çok kaynak geliştirebilirseniz, o kadar çok güce sahip olursunuz; hissiniz ne kadar güçlüyse; daha güçlü durumlara ulaşabilmek için daha büyük kaynaklara ulaşabilirsiniz.

Sözün burasında, "1000'nci Maymun Sendromu" adı verilebilecek bir konuyla ilgili, çok ilginç bir çalışmadan bahsetmek yerinde olacaktır. Biyolog Lyall Watson, 1979'da yayımlanan "Hayatın Akışı" isimli kitabında, Japonya yakınlarında bir adada, maymunlar için yeni bir yiyecek olan kumla kaplı, yeni kazılmış, tatlı patatesleri maymunların keşfetmesiyle neler oldu 201

đunu anlatmıştır. Maymunlar diğer yiyeceklerini, herhangi işleme tabi tutmadan yiyebildikleri için, önceleri bu kirli patateslere karşı kayıtsız kaldılar. Sonra maymunlardan birisi, patatesleri su akıntısında temizleyerek sorunu çözdü ve bu yöntemi, annesi ve oyun arkadaşlarına da öğretti. Bundan sonra, hayret verici bir olay gerçekteşti. Birbirleriyle hiç teması olmayan, çoğunluğu diğer adalarda yaşayan 1000 kadar maymun daha bu bilgiyi elde etti ve aynı işlemleri uygulamaya başladı. Bunların diğer maymunlarla iletişimini sağlayacak hiçbir fiziksel araç yoktu. Fakat şu ya da bu şekilde, yeni davranış şekli etrafa yayıldı.

Buna benzer çok sayıda olay vardır. Birbirleriyle hiçbir şekilde temas etmedikleri halde, dikkati çekecek derecede, aynı davranışı gösteren çok kişi vardır. Örneğin bir fizikçi, bir şey keşfettiğinde; aynı olayı, aynı anda başka yerlerde bulunan üç ayrı fizikçi de keşfedebilmektedir. Bu olay nasıl gerçekleşmektedir? Kesin olarak kimse bilmiyor, fakat önde gelen bilim adamları ve beyin araştırmacıları -fizikçi Daniel Bahm ve Biyolog Rupert Sheldrake gibi- yararlanılabilecek bir kolektif bilincin varlığına inanmaktadırlar. En uygun fizyolojinizle yoğunlaşarak, inançla-rınız aracılığıyla kendi kendinizi bir düzene sokarsanız; bu kolektif bilince ulaşmanın bir yolunu bulabilirsiniz.

Vücutlarınız, beyinleriniz ve durumlarınız, daha üst düzeydeki bir varoluşla harmoni içindeki diyapozona benzerler. Bu nedenle kendinizi daha iyi ayarladıkça, daha iyi düzene soktukça; bu zengin his ve bilgi dünyasına daha çok yaklaşabilirsiniz. Bu, sadece bilinçaltınızın bilgi süzgeci olabileceği gibi; onu elde etmek için yeterli düzeyde becerikli durumdaysak, bütünüyle dışımızda bulunanların da bilgi süzgeci olabilir.

Bu sürecin anahtar kısmı, ne istediğinizi bilmektir. Bilinçaltınız, bilgileri sizi belirli bir yöne yöneltecek şekilde sürekli olarak süreçlemektedir. Bilinçsiz düzeyde bile olsa zihniniz bilgileri bozmakta, almamakta, genellemeler yapmamaktadır.

Bu nedenle zihninizi verimli olarak çalıştırmadan önce, ulaşmayı um-202

duğunuz sonuçlarla ilgili algılamalarınızı geliştirmelisiniz. Maxwell Waltz aynı isimli kitabında buna "Psiko-Sibernetik" dını vermektedir. Beyin, tanımlanmış

bir hedefe sahip olduğunda buna ulaşmaya kadar yoğunlaşmakta, yönelmekte,tekrar yoğunlaşmakta ve tekrar yönelmektedir. Tanımlanmış bir hedefi yoksa beynin enerjisi boşa harcanmaktadır.Bu durum dünyanın en muhteşem testeresiyle, ormanda ne yapacağını bilmeden dolaşan insanın durumuna benzemektedir

Kişilerin tam olarak kaynaklarına ulaşım yetenekleri arasındaki fark, amaçlarına doğrudan bağlıdır.1953 yılında Yale Üniversitesi mezunları arasında yapılan bir çalışma, bu noktayı çok açık olarak göstermektedir. Mezunlarla yapılan görüşmede onlardan açık ve belirli amaçlara sahiplerse, bunlara nasıl ulaşacaklarına ilişkin planlarını yazmaları istenmiştir. Mezunların sadece %3

ünün böyle yazılı amaçlara sahip olduğu görülmüştür.Yirmi yıl sonra, yani

1973'te araştırmacılar 1953'te görüşme yaptıkları kişilere tekrar gitmişler, diğerkonular bir tarafa daha önce yazılı amaçlara sahip olan %3'lük kesimin finansal açıdan;geri kalann %97'nin toplamından daha iyi durumda olduklarını görmüşlerdir. Bu, sadece kişilerin finansal gelişmelerini göstermektedir.

Araştırmacılar ölçümü zor olan; mutluluk, neşeli olma gibi öznel durumlarda da

% 3'lük kesimin çok daha iyi olduklarını belirlemişlerdir. Bu durum, amaçları belirlemenin gücünü göstermektedir.

Bu bölümde isteklerinizin, rüyalarınızın ve amaçlarınızın nasıl formüle edileceğini öğreneceksiniz. Neye ulaşmak istediğinizi ve bunu elde etmenin yolunu zihninize nasıl yerleştireceğinizi öğreneceksiniz. Nasıl çözüleceğini bilmeden, hiç bilmece çözmeye çalıştınız mı? Bu, hangi sonuçlara ulaşmak istediğinizi bilmeden, hayatınızı düzene sokmaya çalışmaya benzer. Ulaşmak istediğiniz sonuçları bildiğinizde; öncelik derecesiyle beyninizin ve sinir sisteminizin hangi bilgileri alması gerektiği hakkında açık görüşleri, beyninize verirsiniz. Yani beyninize ve

203

rimli çalışması için hangi mesajlara ihtiyacı olduğunu bildirirsiniz.

"Zafer ilk adımla başlar"

— Anonim

Bildiğiniz gibi sislerin içinde ne yöne gideceğini şaşırarak çok sayıda insan vardır.

Bir o yöne, bir bu yöne gidip dururlar, onlar sadece bir yönden diğeryöne kaymaya çalışmaktadırlar. Yani aşağı doğru giderken, yukarı doğru gitmenin planlarını yapmaktadırlar. Problemleri basittir, ne istediklerini bilmiyorlardır. Ne olduğunu bilmeden hedefi vuramazsınız.

Bu bölümde sizden hayal etmenizi istiyorum. Fakat burada önemli olan bütün yoğunluğunuzu hayalinize vermenizdir. Bu bölümü sadece okumakla iyi şeyler yapmanız mümkün değildir. Elinize bir kağıt kalem alarak ya da alışksanız bilgisayarın başına geçerek, biraz sonra anlatılacak amaç belirleme sürecinin son iki adımını yazarak, uygulamaya doğru ilk adımı atmalısınız.

Öncelikle en çok rahat ettiğiniz çalışma pozisyonuna geçiniz. Ne olmak istediğinizi, bununla ilgili fikirlerinizi oluşturmak için en az bir saat harcamayı planlayın. Bu sizin şimdiye kadar harcadığınız en değerli bir saat olabilir. Şimdi amaçlarınızı ve elde etmek istediğiniz sonuçları belirlemeye başlayacaksınız.

Diğer bir deyimle yaşamınız boyunca seyahat etmek istediğiniz yolun haritasını çıkaracaksınız.

Nereye

gideceğinizi

ve

oraya

nasıl

ulaşacağınızı

hesaplayacaksınız.

İzninizle, konunun burasında çok önemli bir uyarıda bulunmak istiyorum.

Yapmak istediklerinize hiçbir sınırlama koymayınız. Bu şüphesiz olmayacak şeylere amin demek değildir. Çok kısa boyluysanız basketbolda ribaunt (Basketbol potasından dönen topları kapma) yarışında birinci olmayı beklememelisiniz. Bu yarış kısa boyla kazanmak da mümkündür; fakat o 204

enerjinizi en verimli yerde kullanmıyorsunuz demektir. Yani her şeyi elde etmek mümkündür. Size uygun olan amaçlara kısıt koymak, sınırlı bir yaşamınızın olacağını garanti etmek demektir. Amacınızı belirlerken mümkün olduğu kadar sınırlarınızı zorlayın. İstediklerinizi elde etmenin tek yolu, ne istediğinizi bilmektir.

Bu nedenle hiç vakit kaybetmeden onu belirlemeye başlayın. Sonuçlarınızı belirlemede aşağıdaki beş adımı izleyiniz.

1. Sonuçlarınızı Olumlu Cümlelerle ifade Ediniz: Neyin gerçekleşmesini istediğinizi söyleyiniz, çoğu kez insanlar olmasını istedikleri şeyleri söylemek eğilimindedirler.

2. Mümkin Olduğu Kadar Kesin Olun: Sizin sonucunuzun görüntüsü, sesi, hissi, kokusu nasıldır? Tüm duygularınızla istediğiniz sonuçları tanımlamaya çalışın.

Tanımınızın duygusal yönü ne kadar zengin olursa, istediğiniz sonucu elde etmek için beyninizi o oranda güçlendirirsiniz. Sonuca kesin olarak hangi tarihte ulaşacağınızı belirleyin.

3. Açık Bir Kanıtlama Yordamına Sahip Olun: Sonuca ulaştıktan sonra nasıl görüneceğinizi, nasıl hissedeceğinizi ve dışınızdaki dünyada neler göreceğinizi, neler işiteceğinizi bilin. Amacınıza Ulaşıp ulaşmadığınızı nasıl anlayacağınızı bilmezseniz; amacınıza ulaşmış olsanız bile bunu fark edemezsiniz. Sonuçları bilmezseniz, kazanıyorken kaybediyor olduğunuzu sanabilirsiniz.

4.Kontrollü Olun : Sonuç, sizin tarafınızdan başlatılmalı ve sürdürülmelidir.

Kendi kendilerini sizin mutluluğunuz için değiştirecek diğer kişilere bağımlı olmamalıdır.

Sonuçlarınız

sizin

doğrudan

etkileyebileceğiniz

şeyleri

yansıtmalıdır.

5.Sonuçlarınızın Bütünsel Olarak Anlamlı ve istenilir Olup Olmadığını Sınayın : Gerçek amacınızın, gelecekteki sonuçlarının neler olacağını tahmin edin.

Sonucunuz, size ve diğer kişilere yararlı olmalıdır.

205

SONUÇLARI BELİRLEMENİN ANA ÖĞELERİ

KESİNLİK : Tam olarak ne yapmak istiyorsunuz?

DUYUSAL TEMEL : Ne göreceksiniz?

Ne duyacaksınız?

Ne hissedeceksiniz?

Ne koklayacaksınız?

Ne tadacaksınız?

İSTENİLEN DURUM

ŞİMDİKİ DURUM : Ne istiyorsunuz?

Şimdi ne oluyor?

KANITLAMA

YORDAMI: Sonucun gerçekleştiğini nasıl anlayacaksınız?

Seminerlerimde sürekli olarak sorduğum bir soruyu şimdi size de sormak istiyorum. Başaracağınızı bilerseniz ne yaparsınız? Başarıdan kesin olarak eminseniz, hangi yolu izlersiniz ve hangi eylemleri yaparsınız? İsteddiği şeyler hakkında herkesin biraz fikri vardır. Bunların bir kısmı daha fazla sevgi, daha fazla para, eğlenmek için daha çok zaman gibi belirsiz kavramlardır. Bununla birlikte bir sonuç elde edebilmede biobilgisayarlarınızın güçlenmesi için; yeni bir araba, yeni bir ev, daha iyi bir işten daha açık, daha kesin tanımlara ihtiyacınız vardır.

Listenizi yaptıkça bunların bir kısmının yıllardır düşündüğünüz şeyler olduğunu göreceksiniz. Bir kısmı da daha önce bilinçli olarak hiç formüle etmediğiniz şeyler olacaktır. Fakat ihtiyacınız olan şey, bilinçli olarak ne istediğinize karar vermektir, çünkü ne istediğinizi bilmek, elde edeceğiniz şeyi belirleyecek-

206
tir. Dünyanızda bir şeyler olmadan önce, iç dünyanızda bir şeyler olmalıdır. Ne istediğinize ilişkin açık bir iç temsiliniz olduğunda bazı şaşırtıcı olaylar olacaktır.

Bu, amacınıza ulaşmak için zihninizi ve beyninizi programlayacaktır. Şimdiki kısıtlamalarınızın ötesine geçerek, önce zihninizde daha çok deney yapmalısınız,

sonra yaşamınızı buna uydurmalısınız. Size basit bir fiziksel örnek vereyim.

Aşağıda söylenenleri yapınız Ayaklarınız biraz ayırık ve ileriye bakacak şekilde ayağa kalkınız. Ellerinizi yere paralel olacak şekilde öne doğru uzatınız. Rahat bir şekilde dönebileceğiniz kadar parmak uçlarınızla sola dönünüz. Döndükten sonra parmaklarınızın karşı duvarda hangi noktayı işaret ettiğine dikkat edin.

Şimdi eski yerinize dönün ve gözlerinizi kapatın. Zihninizde biraz daha öte dönmenin resmini canlandırın. Şimdi dönün. Gözlerinizi açın. Ne olduğuna dikkat edin. Çok daha öteye mi döndünüz? Şüphesiz. Burada önceki limitlerin ötesine dışsal olarak geçebilmek için önce beyninizi programladınız.

Bu bölümü, gerçek hayatta yapıyormuş gibi düşünün. Şimdi istediğiniz şekilde bir yaşam yaratacaksınız. Normal yaşantınızda ancak bir noktaya kadar gelebilirsiniz; fakat zihninizde geçmişteki deneyimlerinizden daha fazla gerçeği yaratacak zaman ayırabilirsiniz. Sonra iç dünyanızda yarattıklarınızı dış dünyada uygulayacaksınız.

1. Sahip Olmak, Yapmak, Olmak ve Paylaşmak istediklerinizle ilgili Rüyalarınızı (Hayallerinizi) Depolamakla Başlayınız: Yaşamınızın bir parçası olmasını istediğiniz kişileri, hisleri ve yerleri yaratınız. Elinize kâğıdı kalemi alıp hemen oturun ve bunları yazmaya başlayın. Yazım işlemi, kaleminizi kaldırmadan en az 10- 15 dakika sürmelidir. Yazdığımız sonuçlara şimdi nasıl ulaşacağımızı tanımlamaya çalışmayın. Sadece yazın. Hiçbir kısıt koymayın. Derhal bir sonraki amaca geçebilmek için mümkün olduğunca kısaltmalar yapın. Sürenin tamamında kaleminiz çalışmalıdır. Beraber olmak ihtiyacını hissettiğiniz ailenizi, ilişkide

207

bulunduklarınızı; zihinsel, duygusal, sosyal, malzeme, fiziksel ve diğer durumları da kapsayacak, yani bir araya getirecek şekilde geniş sonuç örneklemeleri yapınız. Kral olduğunuzu kabul edin. Her şeyin sizin elinizde olduğunu hatırlayın.

Sonuca ulaşmada ilk anahtar, onun ne olduğunu bilmektir.

S

Amaç belirlemede bir anahtar da oyundur. Bırakın zihniniz serbestçe çalışsın.

Ortaya çıkabilecek her türlü kısıt sizin eserinizdir. Onlar nerede ortaya çıkar?

Sadece zihninizde. Bu nedenle ne zaman kendi kendinize kısıtlama koymaya kalkarsanız, hemen onu kovun . Bu işi görsel olarak yapın. Kafanızda rakibini ringin dışına atan pankreasçı görüntüsü yaratın. Bu görüntüyü getirdi ğiniz her kısıtlama için tekrar yaratın. Tüm kısıtlayıcı inançları ringin dışına attığınızda, sahip olduğunuz hissetme hürriyetinin farkında olun. Bu birinci adımdır. Şimdi listenizi yapın.

2.Yaptığınız Listenizi (Depoyu) inceleyin ve Sonuçlara ne Zaman

Ulaşabileceğinizi Tahmin Edin : Sonuçlara ulaşmanız altı ay, bir yıl, iki yıl, beş yıl, on yıl, yirmi yıl sürebilir. Hangi zaman diliminde çalışmakta olduğunuzu görmek yararlıdır. Bazı kişiler yaptıkları listenin çoğunluğunun bugün yapmak istediklerinden oluştuğunu görebilirler. Diğerlerinin listeleri uzak gelecekte gerçekleştirmek istedikleriyle dolu olabilir. Tüm amaçlarınız kısa dönemli ise, daha uzun dönemli bakış açısına sahip olabilmek için çalışmaya başlamalısınız.

Tüm amaçlarınız uzun dönemliyse; beklediğiniz yöne doğru sizi götürecek adımları tanımlamak zorundasınız. Binlerce kilometrelik bir seyahat bir adımla başlar. Hem ilk adımların, hem de son adımların farkında olmak önemlidir.

3.Bu Yıl için En Önemli Dört Amacınızı Seçin : Sizi en çok heyecanlandıran, size en çok tatmini sağlayacak amaçlara kendinizi yöneltin. Bunları yazın. Şimdi yazın diyorum, çünkü bunları niçin mutlaka gerçekleştireceğinizi anlatacağım.

Açık, kesin ve olumlu olun. Kendi kendinize bu amaçlara ulaşacağınızdan 208

Niçin emin olduğunuzu ve niçin bunları yapmanın önemli olduğunu anlatın.

Bazı şeyleri yapmak için yeteri kadar neden bulabilirsiniz; kemlinize bir şeyler yapmak zorunluluğunu hissedersiniz.Bir şeyi yapmak için sahip olduğumuz niyet; istediğimiz nesneden daha güçlü bir güdüleyicidir. Benim ilk bireysel gelişim hocam olan Jim Rohn daima "Yeterli nedenlerin varsa; her şeyi yapabilirsin" derdi. Neden; bir şeyi yapmaya kendinizi adanmakla, o işe ilgi duymak arasındaki farktır. Hayatımız boyunca bir çok şeyi istediğimizi söyleriz.

Gerçekte bu, bizim bu şeylerle bir süre için ilgilendiğimizi gösterir. Örneğin sadece zengin olmak istediğinizi söylemek iyi bir amaçtır; ama bu sizin beyninize çok şey söylemez. Niçin zengin olmak istediğinizi ve zengin olmanın sizin için ne demek olduğunu anlarsanız; zengin olmak için çok daha fazla

güdüleneceksiniz demektir. Bazı şeyleri niçin yaptığınızı bilmek, onların nasıl yapılacağını bilmekten çok daha fazla önemlidir. Yeteri kadar büyük niçine sahipseniz, onun nasıl yapılacağını mutlaka öğrenirsiniz. Yeteri kadar nedeniniz varsa eninde sonunda bu dünyadaki her şeyi yapabilirsiniz.

4. Temel Amaçlarınızı, Sonuçları Belirlemenin Ana Öğeleri Işığında Gözden Geçirin : Amaçlarınızı ifade şekliniz olumlu mudur? Duyuşsal olarak, özel (belirli) midirler? Bu amaçlara ulaşınca ne gibi deneyime sahip olacağınızı tanımlayınız.

Açık ve düzenli duyuşsal terimlerle ne göreceğinizi, hissedeceğinizi ve koklayacağınızı ifade ediniz. Bu amaçlar sizin tarafınızdan gerçekleş

tirilebiliyorsa; bunların bütünsel ve sizinle birlikte diğerleri tarafından da istenilir olup olmadıklarına dikkat edin. Amaçlarınız bu koşullardan herhangi birisine uymuyorsa; hepsine uyuncaya kadar amacınızı değiştirin.

5. Elinizde Bulunan Önemli Kaynakların Bir Listesini Yapın: Bir inşaat projesine sahip olduğunuzu bilmek zorundasınız. GeleSınırsız Güç -14

209

ceğinizin görüntüsünü güçlendirmek için de aynı şeyi yapmak zorundasınız.

Sahip olacaklarınıza yardımcı olacak karakter özelliklerinizi, arkadaşlarınızı, finansal kaynaklarınızı, eğitiminizi, zamanınızı, enerjinizi vb. nelere sahipseniz bir listesini yapın. Böylece gücünüzün, ustalıklarınızın, kaynaklarınızın ve aletlerinizin stoğu ortaya çıkacaktır.

6. Bu Kaynakları Ustalıkla Kullandığınız Zamanlar Üzerinde Yoğunlaşın : Hayatınızda bütünüyle başarılı olduğunuz üç yada beş anınızı ortaya çıkarın.

İşinizde, sporda, finansal konularda ve ilişkilerinizde özellikle başarılı olduğunuz zamanları düşünün. Bu, borsada çok başarılı olduğunuz bir gün ya da çocuklarınızla harika bir ilişki içinde olduğunuz bir an gibi herhangi bir durum olabilir.

Ne yaparak başarılı olduğunuzu, etkin olarak kullandığınız kaynak ve nitelikleri, sizin başarılı olmanızı sağlayan durumu tanımlayın.

7.Bu Amaçlara Ulaşmak İçin Nasıl insan Olmanız Gerektiği Üzerinde Düşünün : Çok fazla disiplin eğitimi mi gerekir? Zamanınızı iyi kullanmak zorunda mısınız?

Örneğin insani konularda farklılıklar getirecek bir lider olmak istiyorsanız; seçilecek kimseyi tanımlayın ve çok sayıda kişiyi etkileme yeteneğine sahip olun.

Başarı hakkında çok şey işitmişizdir, fakat başarının öğeleri olan tutum, inanç ve davranışlar hakkında çok az şey biliyoruz. Eğer bu öğeleri iyice kavramamışsanız bunları bir bütün olarak bir araya getirmekte güçlük çekebilirsiniz. Bu nedenle şimdi durun ve tüm amaçlarınızı gerçekleştirmek için sahip olmanız gereken karakter özellikleri, ustalıklar, tutumlar, inançlar ve disiplinler hakkında birkaç paragraf ya da sayfa yazın. Bunun için biraz zaman harcayın.

8.Şu Anda istediğiniz Sonuçları Almanızı Engelleyen Şeyleri Yazın : Yarattığınız kısıtlardan kurtulmanın bir yolu, onların

210

Onların tam olarak ne olduğunu bilmektir. İstediklerinizi gerçekleştirmede neyin engel olduğunu anlayabilmek için, kişiliğinizi en ince ayrıntılarına kadar incelemelisiniz. Plan mı yapamıyorsunuz?.Plan yapıyorsunuz, fakat eyleme geçmekte mi başarısız oluyorsunuz? Aynı anda çok fazla şey mi yapmak istiyorsunuz yada diğer şeylerle ilgilenmeden sadece bir tek sonucamı takılıp kalıyorsunuz? Geçmişte en kötü senaryoların hayaliyle iç dünyanızın eyleme geçmenizi engellediği oldu mu? Kendi kendinizi sınırlayan yani başarısızlığı getiren stratejileriniz vardır.Şimdi geçmişte uyguladığınız bu stratejilerin farkına vararak, onları değiştirmeye çalışacaksınız.

Ne istediğinizi, niçin istediğinizi, kimin yardım edebileceği gibi bir çok konuyu bilebilirsiniz; fakat sonucu belirleyen kritik öge kendi eylemlerinizdir.

Eylemlerinize rehberlik edecek her adımı gösteren bir plan hazırlamanız gerekir.

Bir ev yaparken hemen dışarı çıkıp odun, çivi ve testere alıp inşaatamı başlıyorsunuz? Kesim ve çekiçleme işlemiyle başlarsanız sonucun nasıl olacağını görebiliyor musunuz? Bu işlemin sonucu başarılı olurmu? Sanmıyorum. Bir ev yapmak için önce bir taslağa sonra bir plana sahip olmak gerekir. Eylemlerinizi birbirini tamamlayacak ve kuvvetlendirecek şekilde bir sıra ve yapı dahilinde olmalıdır. Benzer şeyler yaşamınız için de geçerlidir. Bu

nedenle şimdi başarı için planlarınızı bir araya getirmelisiniz.

İstediğiniz sonuçların üretimiyle uyumlu, hangi eylemleri yapmanız gerekir?

Emin değilseniz, ulaşmak istediğiniz sonuçlara ulaşmış olan bir kişiyi modelleyebilirsiniz. Asıl amaçlarınızla başlayın. Sonra adım adım geriye gidiniz.

Asıl amaçlarınızdan birisi finansal olarak bağımsız olmaksa, önceki adım kendi şirketinizin patronu olmaktır. Bundan önceki adım da genel müdür ya da önemli bir makam olabilir. Diğer bir adım da paranızın yönetiminde yardımcı olacak becerikli bir yatırım danışmanı ve /veya vergi hukukçusu bulmak olabilir.

Amacınıza ulaşmayı destekleyecek, yapılacak bir şeyleri buluncaya kadar çalışmanızı geriye götürmek kritik bir konudur. Bugün hemen

211

bir tasarruf hesabı açtırabilirsiniz ya da kültürümüzde başarılı olmuş kimselerin finansal stratejilerini öğretecek bir kitap satın alabilirsiniz. Profesyonel bir dansçı olmak istiyorsanız; bu sonuca ulaşmak için ne yapmak zorundasınız?

Temel adımlar nelerdir ve istediğiniz sonuçları üretebilmek için bugün, yarın, gelecek hafta, bu ay, bu yıl neler yapabilirsiniz? Dünyanın en büyük kompozitörü olmak için yol boyunca hangi adımlar atılmalıdır? İster özel, ister iş

yaşamınızda olsun, istediğiniz sonuçlara ulaşabilmek için asıl amacınızdan aşağı doğru inerek kesin olarak hangi yolda gitmeniz ve bugün ne yapmanız gerektiğini bulabilirsiniz.

Planınızı tasarlayabilmek için son alıştırmadaki bilgiden yararlanın. Planınızın ne olması gerektiğinden emin değilseniz; kendi kendinize şu anda isteklerinize ulaşmanızı engelleyen şeylerin neler olduğunu sorun. Bu sorunun cevabı, hemen değiştirmeye çalışabileceğiniz bir şeyler olmalıdır. Bu problemin çözümü daha büyük amaçlarınıza ulaşabilmeniz için bir alt amaç ya da bir atlama taşı olacaktır.

9. Dört Temel Amacınızın Her Birine Zaman Ayırın ve Bunlara Ulaşmak için Adım Adım Neler Yapılması Gerektiğini Gösteren ilk Planınızı Yapın: Bir amaçla başlamayı ve kendi kendinize; "Bunu gerçekleştirmek için ilk önce ne yapmak zorundayım" sorusunu sormayı unutmayın. "Şimdi beni ne engellemektedir ve

bunu değiştirmek için ne yapabilirim?" Planınızın bugün yapabileceğiniz bazı şeyleri de kapsadığından emin olun.

şimdiye kadar asıl başarı formülünün ilk kısmını tamamlamış olduk. Mutlak sonucunuzu bilmelisiniz. Hem kısa, hem de uzun dönemli sonuçlarınızı tanımladınız ve kişiliğinizin hangi yönlerinin bu sonuca ulaşmada yardımcı olacağını belirlediniz. şimdi oraya nasıl ulaşacağınıza ilişkin bir strateji geliştirmenizi istiyorum.

Mükemmelliğe ulaşmanın en emin yolu nedir? Sizin istediklerinizi gerçekleştirmiş bulunanları modellemektir.

212

1 0 . Bazı Modeller Oluşturun: Onlar sizin yaşam çevrenizden yada büyük başarılar elde etmiş ünlü kişilerden olabilir. İsteklerinizi başaran üç ya da beş

kişinin ismini ve sonra onları farklı kılan davranış ve nitelikleri belirleyen birkaç kelime yazın.ız Bu işi yaptıktan sonra gözlerinizi kapatın ve bu kişilerin her birinin, amacınıza en iyi nasıl ulaşabileceğinize ilişkin önerilerde bulunduğunu hayal edin. Onlarla yüz yüze konuşuyorsunuz; söyledikleri temel fikirlerden birisini yazın. Bu bir engelden nasıl kurtulunacağına ya da bir kısıtlamanın nasıl kaldırılacağına, neye bakılacağına ya da neye dikkat edileceğine ilişkin olabilir.

Onların sizinle konuştuğunu düşünün ve her birisinin isminin altına, sizce onların söyleyebileceği ilk fikri yazın. Onları kişisel olarak tanımıyor olsanız bile, bu süreç onların geleceğiniz için mükemmel danışmanlar olmasını sağlayacaktır.

Adnan Kaşıkçı, Rockefeller'i modelledi. O, zengin ve başarılı bir iş adamı olmak istedi ve bu nedenle aynı işi daha önce gerçekleştiren birisini modelledi. Steven Spielberg çalışmaya başlamadan önce, niversal Stdyosundaki kişileri modelledi. Büyük başarılar elde etmiş herkesin; şu ya da bu şekilde kendilerine doğru yolu gösteren bir modeli, akıl danışmanı ya da hocası vardır.

şimdi nereye gitmek istediğinize ilişkin açık bir i temsiliniz var. Halen başarılı olmuş kişileri izlerseniz, yanlış yollara girmekten kurtulur, enerji ve zaman tasarrufunda bulunabilirsiniz. Yaşamınızda size model olabilecek kişiler kimlerdir? Arkadaşlarınız, aileniz, ulusal liderleriniz ve ünlüler bu konudaki kaynaklarımızdır. İyi modeller bilmiyorsanız, özenli bir şekilde birilerini bulmak

için çabalayınız.

Şu anda yapmaya çalıştığınız şey; sonuçlarınızın açık, net paternlerini oluşturabilmek için beyninize sinyal göndermektir. Amaçlar mıknaatısa benzer.

Kendilerini gerçekleştirecek her şeyi çekerler. Altıncı Bölümde; beyninizi nasıl çalıştıracağınızı, olumsuz imajları azaltacak ve olumluları artıracak şekilde biçemlerinizi nasıl ele almanız gerektiğini öğrendiniz. Gelin bu 213

bilgileri amaçlarınıza uygulayalım. Herhangi bir şeyde bütünüyle başarılı olduğunuz zamandaki kişiliğinizi derinlemesine inceleyiniz. Gözlerinizi kapayınız ve bu başarının açık ve parlak bir görüntüsünü oluşturun. Görüntünün solda, sağda, yukarıda, ortada ya da aşağıda mı gerçekleştiğini not ediniz. Tekrar ediyorum; onun yarattığı sesin tipi ve iç hisler kadar hareketlerin büyüklüğüne, şekline, kalitesine yani tüm altbiçemlerine dikkat etmelisiniz. Şimdi bugün yazdığınız sonuçlar hakkında düşünün. Bugün belirlediğiniz her şeyi gerçekleştirdiğinizde; nasıl olacağınıza ilişkin bir görüntü oluşturun. Bu görüntü-

yü diğeriyle aynı yere koyarak yapabileceğiniz kadar renkli, parlak, net ve büyük yapın. Kendinizi nasıl hissettiğinize dikkat edin. İlk sonuçlarınızı formüle ettiğiniz zamandan daha farklı hissedeceksiniz; çünkü şimdi başarılı olacağınıza inancınız daha fazladır.

Bunu yapmakta güçlük çekiyorsanız, daha önce sözünü ettiğimiz "Swish"

yöntemini kullanınız. Ne istediğinize ilişkin imajı, zihinsel çerçevenizin diğer tarafına koyun. Onun görüntüsünü bulanık, siyah ve beyaz yapın.

Algılayabileceğiniz herhangi bir başarısızlık temsilinin içinden başarı imajını, daha önceki şekliyle hızla öne çıkarın. Onu o şekilde hareket ettirin ki, ba-

şardığınız şeyin büyüklüğü, renkliliği ve temel nitelikleri ortaya çıksın. Başarmayı istediğinizin daha açık, daha net resmini beyninizin algılayabilmesi için, bu alıştırmaları taksit taksit yapmalısınız. Beyin derin hislere ve tekrarlarla daha çok cevap verecektir. Bunun için sürekli olarak istediğiniz şeyi yaşamınızda denerseniz ve bu deneyleri yeteri kadar derin ve yoğun hislerle yaparsanız; istediklerinizi %100'e yakın bir olasılıkla gerçekleştirebilirsiniz. Başarıya giden yolda sürekli inşaatın olacağını hatırlayınız.

11. *İdeal Bir Gün Tasarlayın:* Farklı amaç türlerinin hepsine birden sahip olmak çok iyidir. Bununla birlikte onların hepsini bir arada tasarlamak çok daha anlamlı olacaktır. Bu nedenle

214

Şimdi ideal bir gün tasarlayın. Bu günün içinde kimler olacaktır. Ne yapacaksınız? Nasıl başlayacaksınız? Nereye gideceksiniz. Nerede olacaksınız?

Bu işlemleri günün tamamı için tasarlayın. İdeal günün sonunda yatarken kendinizi nasıl hissedeceksiniz? Bir kağıt ve kalem alın. Bunları ayrıntılarıyla tanımlayın. Yaşadığınız gerçekler, eylemler ve sonuçların; zihninizde yaratılarak başladığını hatırlayınız. Onun için de en çok istediğiniz şekilde bir günü nasıl yaşamak istediğinizi belirleyin.

12. *Mükemmel Bir Çevre Oluşturun:* Bazen rüyaların evde başladığını unuturuz.

Başarıya doğru ilk adımımızı atmamızı sağlayan, yaratıcılığımızı besleyen, yani bulunabileceğimiz her konuda bize yardımcı olan atmosferi unuturuz.

Bu nedenle ideal bir çevre tasarlamanızı ve bu yerle ilgili duygularınızı telaffuz etmeye başlamanızı istiyorum. Bırakın zihniniz serbestçe çalışsın. Hiçbir kısıtlama koymayın. Ne istiyorsanız oraya yerleştirin. Bir kral gibi düşünmeyi unutmayın. Çevreyi bir insan olarak size en iyi şeyleri verebilecek şekilde tasarlayın. Ormanda, okyanusta, büroda mı, nerede olmak istersiniz? Bilgisayar, telefon, müzik, resim gibi hangi araçlara sahip olmak istersiniz? Yaşamınız boyunca isteklerinizi gerçekleştirmeyi garantileyebilmek için, çevrenizde hangi destek personelinin bulunmasını istersiniz?

İdeal bir gününüzle ilgili açık bir temsiliniz yoksa; onu yaratma şansınız ne olabilir? İdeal bir çevrenin ne olduğunu bilmiyorsanız, onu nasıl yaratacaksınız?

Hedefinizin ne olduğunu bilmeden hedefi nasıl vuracaksınız? Beyninizin, neye ulaşmak istediğinize ilişkin; açık, doğrudan sinyallere ihtiyacı olduğunu unutmayınız. Zihniniz, istediğiniz her şeyi verebilecek güce sahiptir. Fakat bunu ancak kendisine ulaşan sinyaller açık, parlak, yoğun ve net olursa yapabilir.

215

"Düşünme zor iştir. Muhtemelen bu nedenle çok az kişi düşünür."

— Henry Ford

Bu bölümdeki alıştırmaları yapmak; hatasız sinyaller üretmeye yönelik en önemli adımlar olacaktır. Ne olduğunu bilmezseniz, sonucunuza ulaşamazsınız.

Bu bölümden herhangi bir şey öğrendinizse; o da "Sonuçları mutlaka elde edebileceğinizi bilmek" olmalıdır. İsteddiğiniz sonuçları zihninizde programlamazsanız, başka birileri bu programı sizin için yapacaktır. Kendi planınız yoksa, başkaları sizi kendi planlarına uyduracaktır. Bütün yaptığınız bu bölümü sadece okumaksa; boşa zaman harcadınız demektir. Her bir alıştırmayı yapmak için zaman ayırmanız zorunludur. İlk başta kolay olmayabilir, fakat bana inanın, çabanıza değecektir. Alıştırmaları yaptıkça bu iş, size daha eğlenceli gelecektir.

Bir çok kimsenin hayatta başarılı olamamasının temel nedenlerinden birisi, başarının genellikle çok çalışmanın arkasında gizlenmiş olmasıdır. İyi bir düzenleme ya da sonuçların geliştirilmesi de çok çalışmayı gerektirir. Birçok kimse için bunları bir kenara bırakıp, yaşamlarını tasarlamak yerine, kendilerini hayatın akışına bırakmak daha kolay gelmektedir. Şimdi gücünüzü kullanarak tüm bu alıştırmaları yapacak şekilde kendinizi disiplin altına sokun. Yaşamda sadece iki üzüntünün (acının) olduğunu söylerler. Bunlardan birisi disiplin diğeri de karamsarlıktır. Disiplin üzüntüsü bir kilogram ise karamsarlık üzüntüsü bin kilogramdır. On iki alıştırmayı uygulamakla kazanacaklarınız karşısında şaşıracaksınız! Bunları kendiniz için uygulayın.

Aynı zamanda sonuçlarınızı düzenli olarak gözden geçirmek de önemlidir. Bazen siz değişirsiniz, fakat sonuçlarınız aynı kalır. Fakat siz, yaşamınız için aynı şeyleri yaratmak isteyip istemediğinizi görmek için asla durmamalısınız. Önceleri sonuçlarınızı birkaç ayda bir sistematik olarak güncelleştirin. Daha sonra bu sureyi altı ay ya da bir yıla indirebilirsiniz. Bir ya-216

rarlı yöntem de bunları bir deftere kaydetmektir. Böylece gelişmeleri adım adım izleme olanağına sahip olursunuz. Defterin aracılığıyla, hayatınızın gelişmesini ve ne kadar büyüdüğünüzü görme olanağına kavuşursunuz. Hayatınız yaşamaya değerse, kaydetmeye de değer.

Bunlar işe yarar mı? Yarayacağına iddiaya girin. Üç yıl önce oturdum ideal gün ve çevre tasarımlarımı yazdım. Şimdi o koşullarda yaşıyorum.

O zaman Kaliforniya'da Marina del Rey adlı önemsiz bir yerde yaşıyordum, fakat daha iyi bir yer istediğimi biliyordum. Bu nedenle kendi amaç düzenleme

(belirleme) işyerimi açtım. İdeal günümü tasarlamaya ve hayalimde en çok istediğim yaşamı aynen gerçekleştirebilmek için günlük deneyimlerimle, bilinçaltımı programlamaya karar verdim. İşte ben böyle başladım. Sabahleyin kalkınca okyanusu görebileceğimi ve plaja koşabileceğimi biliyordum. Çok açık olmasa bile, hem ağaçları hem de plajı olan bir görüntüye sahiptim.

Alıştırmalardan sonra çalışmak için büyük bir yer istedim. Onu yüksek ve geniş bir yer olarak görüyordum. Onu evimin ikinci ya da üçüncü katında silindirik bir şekilde görüyordum. Bir limuzin ve sürücü istedim. Düzenli olarak yeni fikirler üretmek için beyin fırtınası yapabileceğim; benim kadar güçlü ve heyecanlı dört ya da beş iş ortağı istedim. Eşim olacak ideal bir kadın hayal ettim. Hiç param yoktu. Bu nedenle finansal olarak bağımsız olmaya karar verdim.

Zihnimde programladığım her şeyi elde ettim. Hayal ettiğim her şey gerçekleşti.

Şatom Marina del Rey'de yaşarken nasıl hayal ettiysem, tam tamına öyledir. Altı ay sonra idealimdeki kadınla karşılaştım ve onsekiz ay sonra onunla evlendim.

Yaratıcılığımı bütünüyle destekleyecek bir çevre yarattım. Bu çevre, olabileceğim herşey için, saygınlığımı arttırmak için gerekli tetikleme (ateşleme) görevini düzenli bir şekilde yapmaktadır. Niçin? Çünkü ben, kendi kendime bir hedef belirledim ve her gün uyumlu bir şekilde açık, doğrudan, kesin olarak kendi ger

217

çeğimi beynime ilettim. Açık ve kesin bir hedefe sahip olmakla, güçlü bilinçsiz zihnim istediğim sonuçları üreterek eylem ve düşünceleri gerçekleştirmede bana rehberlik etti. Bu benim işime yaradı, sizin de işinize yarayabilir.

"insan hayal ettiği sürece yaşar."

-Atasözü-

Son olarak bir şey daha yapmalısınız. Daha önce belirlediğiniz amaçların bir listesini yapın ki, bunlardan yapabileceklerinizin hepsini ideal gününüze yerleştirmişsiniz, bu listeye sizin şimdi yararlanabileceğiniz ya da yararlanmakta olduğunuz eylemleri ve kişileri yani kaynaklarınızı dahil ediniz. Ben buna şükran günlüğü diyorum. Bazı kişiler isteklerine çok bağlanırlar ve ellerindeki

kaynakların değerini takdir edemezler. Amaca doğru atılacak ilk adım nelere sahip olduğunuzu görmektir. Bunlara sahip olduğunuza şükrederek, onları gelecekteki başarılarınız için kullanınız. Yaşamınızı her an daha iyi yapacak yollara sahipsiniz. En ılgın hayallerinizin gerçekleşmesi, doğru yolda bugün atılacak adımlarla başlar. Sheakspeare bir zamanlar "Eylem mükemmel bir hitabettir." diye yazmıştı. Bu gün mükemmel eylemlere başlarsanız; mükemmel sonuçlara ulaşırsınız.

Bu bölümde sonuçlarınızı formüle etmede, kesinliğin önemini gördünüz. Aynı şey hem kendi kendinizle hem de çevrenizle olan iletişim için geçerlidir. Kesinlik arttıkça, etkinlik de artacaktır.

şimdi de sözü edilen şekilde kesinliğe ulaşabilmenin araçları hakkındaki fikirlerimi sizinle paylaşmak istiyorum.

218

BÖLÜM: 12

Kesinliğin Gücü

"Dil, özlemle merhamet ya da talih ararken; ayı oynatmak için çatlak demlikle tempo tutmaya benzer."

— Gustave Flaubert

SİHİRLİYMİş gibi gelen sözleri duyduğunuz bir anı düşünün. Bu bir özdeyiş ya da Martin Luther King Jr.'ın "Bir ryam var..." diye başlayan konuşması olabilir.

Babanızın, annenizin ya da önem verdiğiniz bir öğretmeninizin sözleri de olabilir. Öyle kuvvetli, kesin ve rezonanslı söylenmiştir ki, biz bunları her an, her yönüyle hatırlayabiliriz. Rudyard Kipling bir zamanlar, "insanların kullandığı en güçlü ilaç, kelimelerdir" demiştir. Bize sihirli, mest edici gelen kelimeleri hatırlayıp düşünebiliriz.

John Grinder'le Richard Bandler başarılı kişiler üzerinde yaptıkları çalışmalarda, bu kişilerin tutumlarının ortak olduğunu gördüler. Bunların en önemlilerinden birisi de kesin konuşma ustalıklarıydı. Bir yönetici, bilgiyi başarılı bir şekilde kullan

malıdır. John Grinder ve Richard Bandler en başarılı yöneticilerin, bilginin özünü hemen kavrama ve bu bilgiyi diğerlerine iletebilme yeteneklerine sahip olduklarını gördüler. Onlar, önemli saydıkları fikirleri büyük bir kesinlikle (netlikle) anahtar deyim ve kelimelerle birlikte taşıyorlardı.

Aynı zamanda her şeyi bilmek zorunda olmadıklarını da biliyorlardı. Neleri bilmek zorunda olduklarını ve neleri bilmeleri gerekmediğini çok iyi biliyorlar ve bilmeleri gereken konular üzerinde yoğun olarak duruyorlardı. John Grinder ve Richard Bandler; Virginia Satir, Fritz Perls, Dr. Milton Erickson gibi önemli terapistlerin çoğu kez, kısa sürede sonuca ulaşmalarını sağlayan deyimlerden bazılarının, anılan terapistler tarafından bütünüyle aynı şekilde kullanıldığını da gördüler.

John Grinder ve Richard Bandler'in bulgularında, şaşırtıcı hiçbir şey yoktur.

Hatırlayın! Biz, haritanın bölgenin kendisi olmadığını öğrenmiştik. Deneyimleri tanımlamakta kullandığımız kelimeler, deneyimlerin kendisi değildir. Onlar, sadece ortaya koyduğumuz en iyi sözel temsillerdir. Bu nedenle başarılı olmanın ölçülerinden birisinin de ne istediğinizi kelimelerinizle yeterli doğruluk ve kesinlikte

iletebilmeniz,

yani

bölgenin

kendisini

yeterli

kesinlikte

haritalaştırabilme gücünüz olduğunu söylüyoruz. Nasıl sihirliymiş gibi gelen kelimeleri hatırlıyorsanız; istediğinizi kesin ya da ters şekillerde ilettiğiniz anları da hatırlarsınız. Siz bir şey söylemek isterken karşı taraf bunun tam tersini algılamış olabilir. Bu nedenle kesin bir dil; kişileri doğru yöne götürdüğü gibi, kaypak dil de ters yöne götürebilir. George Orwell "1984" isimli kitabının ana

temasını oluşturan fikri, şöyle özetlemişti: "Düşünce dili çürütürse, dil de düşünceyi çürütebilir."

Bu bölümde, belki daha önce hiç gerçekleştiremediğiniz kadar kesin ve etkili iletişimde bulunmanıza yardımcı olabilecek araçlar hakkında bilgi sahibi olacaksınız. Başkalarının da aynı sonucu alabilmelerine yardımcı olacak yolları öğreneceksiniz. Belirsizlikleri ve yanlış anlaşılmalara önleyebilecek ve herkesin

220 yararlanabileceği basit sözel araçlar vardır. Kelimeler duvar da olabilir, köprü de. Onları insanları ayırmak için değil, birleştirmek için kullanmak önemlidir.

Seminerlerime katılanlara istediklerini nasıl elde edebileceklerini anlatıyorum.

Gerçekte ben onlara kağıdın en üstüne "İstedilerimi nasıl elde edebilirim" diye yazmalarını söylüyorum. Uzun bir yolculuktan sonra sihirli formülü veriyorum.

İstediklerinizi nasıl elde edersiniz; "Konferansın sonunda isteyin" diyorum.

' Şaka mı yapıyorum? Hayır. "İsteyin" dediğim zaman; özür dileyerek, şikayet ederek ya da alçalarak isteyin demiyorum. Bunu söylerken bir hayır yapılmasını, bedava bir öğle yemeği vb. şeyler bekleyin demiyorum. İşinizi başkalarının yapmasını beklemeyin. Söylemek istediğim şey, zekice ve kesin olarak istemeyi öğrenmenizdir. Sonucu tanımlamanıza ve ulaşmanıza yardımcı olacak şekilde istemeyi öğrenin. Son bölümde ulaşmak istediğiniz sonuçları, amaçları, eylemleri formüle ettiğinizde, ne yapacağınızı öğrenmeye başladınız. Şimdi biraz da belirli sözel araçlara ihtiyacınız var. Zekice ve kesinlikle istemenin beş temel prensibi vardır.

1. NE İSTEDİĞİNİZİ BİLİN:

Ne istediğinizi hem kendinize hem de bir başkasına tanımlamalısınız. Ne kadar yüksek, ne kadar uzak, ne kadar çok? Ne zaman, nerede, nasıl, kiminle? İş

hayatınızda bir krediye ihtiyacınız varsa; nasıl isteneceğini bilerseniz, bu krediyi bulursunuz. "Üretim hattını genişletmek için biraz daha paraya ihtiyacımız var, bize biraz kredi verir misiniz?" dersanız, krediyi alamazsınız. Kesin olarak neye ihtiyacınız olduğunu, niçin ihtiyacınız olduğunu ve ne zaman ihtiyacınız olduğunu tanımlamalısınız. Onunla ne üretebileceğinizi de göstermek zorundasınız. Amaç düzenleme seminerlerimde, seminere katılanlar, biraz

paraya ihtiyacım var diyerek istemektedirler. Ben de onlara birkaç ku 221

ruş para veriyorum. Onlar istiyorlar ve alıyorlar; fakat zekice istemedikleri için istediklerini alamıyorlar.

2.SİZE YARDIM EDEBİLECEKLERDEN İSTEYİN:

Ne istediğinizi bilmek yetmez, aynı zamanda bilgi, sermaye, duyarlılık, iş

deneyimi gibi belirli kaynaklara sahip olan kimselerden istemelisiniz. Diyelim ki, eşinizle bir sorunuz var. İlişkileriniz kopuyor. Kalbinizi boşaltmak istiyorsunuz.

Bir insanın olabileceği kadar dürüst ve kesin olabilirsiniz. Sizinki kadar zayıf ilişkilere sahip birisinden yardım istemeye kalkarsanız bu kişi size yardımcı olabilir mi? Şüphesiz, yardımcı olamaz.

Yardım istenecek uygun kişiyi bulmak, bizi yine neyin ne işe yaradığını öğrenmeye dikkat etme konusuna geri götürecektir. Daha iyi bir iş, daha iyi bir ilişki, daha iyi bir yatırım programı, ne isterseniz isteyin; bunlarla ilgili bazı şeylerin başkaları tarafından yapılmış olduğuna dikkat edin. Buradaki asıl sorun istediklerimizi başaran kimseleri bulmak ve onların neleri doğru yaptığını belirleyebilmektir. Bir çoğumuz meyhane akıllılığına meyilliyizdir. İşittiklerimiz sempatik gelir ve bunların hemen sonucunu alacağımızı sanırız. Sempati, uzmanlık ve bilgiyle eşleşmedikçe bir işe yaramayacaktır.

3.İSTEDİĞİNİZ KİMSE İÇİN BİR FAYDA YARATIN:

Sadece istemeyin ve birilerinin size bir şeyler vereceğini beklemeyin. Önce istediğiniz kimseye nasıl yardımcı olabileceğinizi hesaplayın. İşle ilgili iyi bir fikriniz ve bunu gerçekleştirebilmek için de paraya ihtiyacınız varsa; bu parayı elde etmenin bir yolu, size hem yardım edecek, hem de sizden (yapılacak işten) yararlanabilecek kişiyi bulmaktır. Ona fikrinizin hem size, hem kendisine nasıl para kazandıracağını göstermelisiniz. Yaratacağınız faydanın her zaman maddi şeyler olması gerekmez. Yarattığınız fayda bir his, bir duyarlılık ya da bir rüya olabilir. Bana

222

gelip 100 milyon liraya ihtiyacım var dersiniz; ben de muhtemelen, birçok

kişinin paraya ihtiyacı olduğunu söylerim. Bu paraya, kişilerin yaşamında bir farklılık yaratmak için ihtiyacınız olduğunu söylerseniz, muhtemelen sizi dinlemeye başlarım. Siz bana kesin olarak diğerlerine ve kendinize nasıl faydalı olabileceğinizi gösterirseniz; ben de size yardım etmenin, bana ne gibi yararlar sağlayacağını düşünmeye başlarım.

4.KARARLI, BENZEŞİMLİ İNANÇLA İSTEYİN:

Başarısız olmanın en emin yolu, kararsız olmaktır. Siz ne istediğinizden emin değilseniz; başkaları nasıl emin olsun? Bu nedenle, isterken kesin bir inanç içinde olun. Fizyolojiniz ve kelimelerinizle inancınızı gösterin. Ne istediğinizden emin olduğunuzu gösterebilirseniz, mutlaka başaracaksınız ve mutlaka hem kendiniz, hem de istediğiniz kimse için bir fayda yaratacaksınız.

Bazı kişiler, bu dört prensibi de en iyi şekilde uygularlar; fakat yine de istediklerini elde edemezler. Çünkü onlar beşinci prensibi uygulamamışlardır.

İstediklerini elde edinceye kadar istememişlerdir. Zekice istemenin beşinci ve en önemli adımı budur.

5.İSTEDİĞİNİ ELDE EDİNCEYE KADAR İSTE:

Bu, aynı kişiden isteyin demek değildir. Kesin olarak aynı şekilde isteyin demek de değildir. Asıl başarı formülü, "Ne elde ettiğinizi bilinceye kadar duyuşsal keskinliğinizi ve kişisel değişme esnekliğinizi geliştirmek zorundasınız" der. Bu nedenle, istediğiniz zaman; istediğinizi elde edinceye kadar, kendinizi de-

tirmek ve düzenlemek zorundasınız. Başarılı kimselerin yaşamlarını incelediğinizde; onların isteklerinde çok ısrarlı olduklarını, devamlı denediklerini, devamlı değiştiklerini ve er ya da geç ihtiyaçlarını giderecek birisini bulduklarını görürsünüz.

223

Formülün en zor tarafı nedir? Birçok kimse için kesin olara isteyebilmek, en zor tarafı oluşturur. Kesin iletişime büyük prim veren bir kültür içinde yaşamıyoruz.

Belki bu bizim kültürümüzün en büyük hatasıdır. Dil, bir toplumun ihtiyaçların yansıtır. Bir Eskimo karla ilgili birkaç düzine kelime bilir. Niçin? Etkin bir Eskimo olabilmek için, kar çeşitleri arasındaki farkları ayırt edebilme yeteneğine

sahip olmak zorundasınız. Üzerine düştüğünüz kar, evinizi yaptığınız kar, köpeğinizi yürüttüğünüz kar, yediğiniz kar, erimeye hazır kar vb. karlar farklı anlamlara sahiptir. Ben Kaliforniya'lıyım. Pratikte hemen hiç kar görmedim ve karla yaşamadım. Bu nedenle bir tek kar kelimesi benim için yeterlidir.

Bizim kültürümüzdeki kişilerin kullandıkları birçok kelime ve deyim ya hiç ya da çok az kesinlik içeren anlamlarda kullanılmaktadır. Genelleştirilmiş ve herhangi bir duyuya dayanmayan bu kelimelere, ben "muğlak" adını veriyorum. Onlar tanımsal bir dil değildir ve daha çok belirsiz bir tahmine benzerler. Muğlak;

"Mary çöküntü içinde görünüyor" ya da daha kötüsü "Çöküntü içine düşürüldü"

ya da "Mary'yi yordular" gibi cümlelerin anlamlarıdır. "Benim sağ tarafımda oturan kahverengi saçlı, mavi gözlü, otuz iki yaşındaki kadın Mary'dir" demek, kesin bir dil kullanmak demektir. O, sandalyesinin arkasına yaslanarak, diyet kolasını hafif hafif nefes alarak ve dalgın bakışlarla içiyor. Bunlar bir kimsenin dışsal olarak ne tür deneyimler geçirdiğinin tanımlarıyla, neleri görebildiğine ilişkin tahminleri arasındaki farklardır. Konuşmacının Mary'nin zihninde neler olduğu hakkında bir fikri yoktur. O, kendisine göre bir harita yapmakta ve Mary'nin deneyimini, bildiğini kabul etmektedir.

"Düşünmeden kaçınmanın kestirme bir yolu yoktur."

— Thomas Edison

Kabul etmek, tembel iletişimcinin bir göstergesidir. Başkalarıyla ilgilenirken yapabileceğiniz en tehlikeli şey budur. Üç

224

mil Adası bunun iyi bir örneğidir. The New York Times'daki rapora göre, nükleer tesisin kapanmasıyla sonuçlanan kazaya açan problemler problemler; fabrika yönetiminde kullanılan yönergelerle açıklanmıştır; fakat yönergelerde, kesin olarak kimin hangi işin yapılmasından sorumlu olduğu yer almamaktadır. Bunun yerine bazı işlere, bazı kimselerin bakacağı kabul edilmiştir. Sonuç Amerika tarihindeki en büyük nükleer kazadır.

Dilimizin önemli bir kısmı, genelleme ve kabullerden başka bir şey değildir. Bu çeşit tembel dili kullanmak, gerçek haberleşmenin önemli bir kısmını yok

edecektir. Birisi size kendisini rahatsız eden şeyi açık ve kesin olarak anlatabilirse, siz de onun ne istediğini anlayabilir, ona yardımcı olabilirsiniz. Kişi belirsiz deyim ve genellemeler kullanırsa; siz de onun zihinsel bulanıklığı içinde kaybolursunuz. Etkili iletişimin anahtarı, bu bulanıklığı yok etmektir.

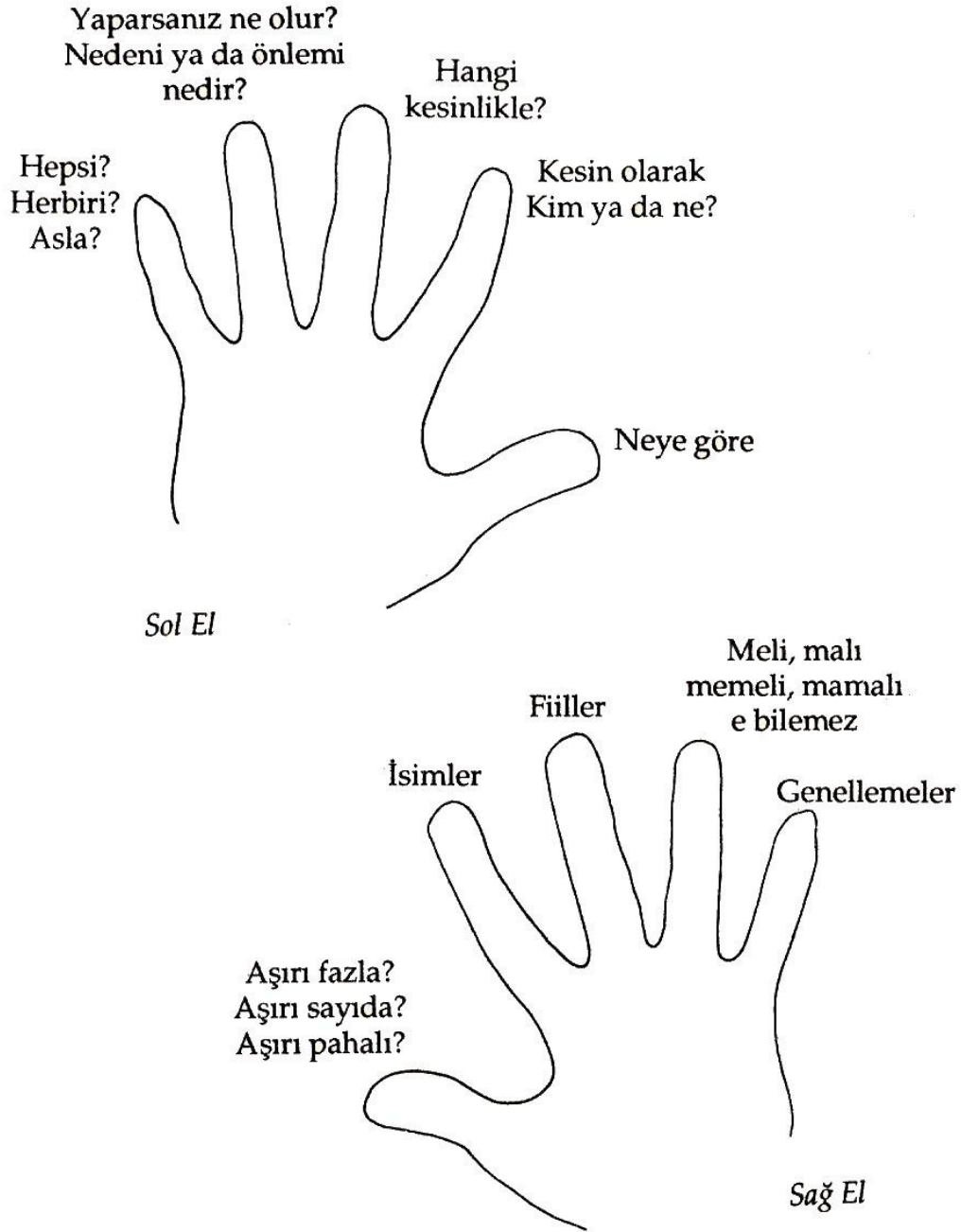
Çok genel ve tembel bir dil kullanarak gerçek iletişimi sabote etmenin sayısız yolu vardır. Etkili iletişimde bulunmak istiyorsanız; muğlak ifadelerle karşılaştığınızda, bunlara kesinlik kazandırabilmek için hangi soruların sorulması gerektiğini öğrenmek ve bu duruma daima hazır olmak zorundasınız. Dili yanlış

anlaşılmalara neden olmayacak şekilde kullanmanın amacı, mümkün olduğu kadar fazla bilgi elde etmektir. Karşınızdaki kişinin iç deneyim temsiline ne kadar yaklaşabilirsiniz, değişmeyi o kadar çok etkileyebilirsiniz.

Sözel muğlaklıkla başa çıkmanın bir aracı da kesinlik modelidir. Bu model iki elinizle en iyi şekilde gerçekleştirilebilir. Diyagramı ezberleyebilmek için birkaç dakikanızı ayırın. Önce sol elinizi gözlerinizin sol tarafına yerleştirin, çünkü bu durumda görsel bilgi, en iyi ve en kolay şekilde depolanabilir. Her defasında bir parmağınıza bakın ve aradaki kelimeleri tekrar tekrar söyleyerek ezberleyiniz.

Sol eliniz bittiğinde sağ elinize geçin. Bu sürecin sonunda ifadeler zihninize çok açık bir biçimde yerleşmiş olmalıdır. Her parmağınıza bakışınızda, ilgili kelimeler otomatik olarak zihninizde canlanıncaya kadar, ezberleme işine devam ediniz.

Sınırsız Güç-15



Kelime ve deyimleri, zihninize yerleştirdiniz. şimdi de onların anlamlarını açıklayalım. Kesinlik modeli, dilde en çok yapılan hataların bir kısmını düzeltmemize yardımcı olur. Bu model çoğunlukla içine düştüğümüz tehlikeli hatalardan bazılarının haritasıdır. Modelin ana fikri, onlarla nasıl karşılaştığımıza dikkat etmek ve onları, daha kesin bir yöne tekrar yönlendirmektir. Bu bize, kişilerle olan kaynaşmamızı koruyarak, onlardaki bozulmaların, genellemelerin anlamlarını daha nitelikli hale sokma yeteneğİ kazandırır.

Önce, küçük parmaklardan başlayalım. Sağ elinizde "genellemeler", sol elinizde

"hepsi", "her biri", "asla" kelimeleri vardır. Genellemeler gerçeğİ yansıttıklarında iyidir. Herkesin oksijene ihtiyacı vardır ya da çocuğumuzun okulundaki tüm öğretmenler kolej mezunudur dersiniz, bu ifadeler gerçeğİ yansıtır. Fakat genellemeler; pratikte daha çok muğlak bölge içinde yer alır. Sokakta gürültü yapan bir grup çocuk görünce "şimdiki çocuklar çok saygısız" ya da işçilerinizden birisi tembellik ettiğinde "Ben bunlara niçin para veriyorum, bunların hiç birisi çalışmıyor" dersiniz. Her iki durumda da, ki biz bu tür genellemeleri çok kullanırız; sınırlı bir doğrudan yola çıkarak genel bir yanlışa ulaşıyoruz. O

çocuklar gürültücü olabilir; ama hepsi öyle değildir. Bu nedenle bir genelleme duyduğunuzda, hemen kesinlik modeline başvurun. Cümleyi tekrarlayın, genel niteleyicinin üzerinde durun.

"Tüm çocuklar saygısız mıdır?" Hemen kendi kendinize, "Hepsi mi?" diye sorun.

Cevabınız "Tahmin ederim değildir. Sadece bu çocuklar yaramaz olabilir"

olacaktır. Ya da benzer şekilde; "Sizin işçileriniz asla çalışmaz" dendiğinde "Asla mı?" diye sorun. Cevabınız "Bu gerçek olmayabilir. Belki o işçi tembeldir; fakat bu niteleme diğerleri için doğru olmayabilir." şeklinde olacaktır. şimdi de komşu iki parmağİ yan yana getirelim ve "meli" "memeli" "e bilemez" gibi kısıtlayıcı kelimeleri sınavalım. Birisi size bir işİ yapamayacağını söylese; o beynine ne sinyali gönderiyor? Bu kısıtlayıcı bir sinyaldir ve işİ yapamayacağını 227

garanti eder. Bu kişilere niçin yapamayacağını ya da yapmak zorunda olduğİ bir işİ niçin yapmak istemediğini sorarsanız bazı cevaplar vereceklerdir. Bu kısır

döngüyü kırmanın yolu "Yapabilmiş olsaydın ne olurdu?" şeklinde soru sormaktır. Bu soru onların daha önce farkına varmadıkları olanakların ve eylemlerin olumlu, olumsuz yan ürünlerini gözönüne almalarına neden olacaktır.

Aynı süreç sizin iç haberleşmeniz için de geçerlidir. Kendi kendinize bunu ben yapamam dediğinizde, hemen "Yapabilseydim ne olurdu?" sorusunu sormanız gerekir. Cevabınız yapabileceğiniz eylemlerin ve hislerin olumlu bir listesi olacaktır. O, yeni bir olabilirlik temsili ve dolayısıyla yeni bir durum, yeni eylemler, yeni sonuçlar yaratacaktır. Bu sorunun sadece sorulması, işin yapılmasını daha mümkün kılacak şekilde fizyolojinizi ve düşüncenizi değiştirmeye başlayacaktır.

Bunun da ötesinde "Benim şu anda bu işi yapmama ne engel oluyor?" sorusunu da sorabilirsiniz. Bu sorunun cevabı da, değiştirmeniz gereken şeyler hakkında daha açık fikre sahip olmanızı sağlayacaktır.

Şimdi fiilleri gösteren orta parmaklara geçin ve "Kesin olarak nasıl?" sorusunu sorun. Beynin verimli çalışması için açık sinyallere ihtiyacı olduğunu hatırlayın.

Muğlak dil ve muğlak düşünce, beyni sersemletecektir, kalınlaştıracaktır. Birisi

"Çöküntü içindeyim" derse sadece saplantı durumunu tanımlamış oluyor. O size kesin olarak herhangi bir şey anlatmıyor. Olumlu bir şekilde çalışabileceğiniz herhangi bir bilgi vermiyor. Muğlaklığı kırarak saplantı durumundan çıkın. Birisi çöküntü içindeyim derse; kesin olarak nasıl bir çöküntü içinde olduğunu ve kendini bu şekilde hissetmesinin nedenini sorun.

Onu daha kesin bir duruma getirdiğinizde; genellikle bir kesinlik modelinden diğerine geçmelisiniz. Bu nedenle bir kişiden daha kesin olmasını isterseniz; o size, "İşimde daima elim ayağıma dolaşıyor" şeklinde cevap verebilir. Bir sonraki soru ne olacaktır? Bu, genel bir gerçektir midir? Muhtemelen değildir.

228

onun için siz, "İşinizde daima eliniz ayağınıza dolaşıyor mu?" şeklinde bir soru daha soracaksınız. Muhtemelen, "Yo, hayır. Her zaman değil" şeklinde bir cevap alacaksınız. Daha kesin olmaya çalışarak, muğlaklığı yener ve çözmeniz gereken asıl sorunu tanımaya başlarsınız. Genellikle bir kişi küçük bir konuda eli ayağına dolaşınca; bu olayı sadece kendi zihninde, çok büyük bir hata imiş gibi sembolize eder.

Şimdi de işaret parmaklarınızı bir araya getirin. Bunlar isimleri ve kesin olarak kim ya da ne sorularını temsil ederler. Herhangi bir genel cümlede; kişi, yer, eşya ismi duyduğunuzda ; kesin olarak kim ya da ne sorularıyla karşılık verin. Aynen fiillerde olduğu gibi burada da, muğlak dünyadan gerçek dünyaya gidiş vardır.

Sadece birisinin kafasında var olan genel bir bulutla herhangi bir şey yapamazsınız. Oysa, gerçek dünya ile ilgilenebilirsiniz.

En kötü muğlaklıklardan birisi de belirsiz isimlerdir. "Onlar beni anlamıyorlar" ya da "Bana eşit şans vermiyorlar" gibi cümleleri sık sık duyarız. Kesin olarak onlar kimlerdir? Büyük bir organizasyon ise, muhtemelen bu kararı veren bir kişidir.

"Onlar" gibi belirsiz bir dünyaya takılıp kalmaktansa; gerçek kararları veren gerçek kişileri bulmak daha iyidir. Belirsiz, isimsiz "onlar" kavramı sorumluluktan kaçmanın en kötü yolu olabilir. "Onların" kim olduğunu bilmiyorsanız; kendi durumunuzu değiştiremeyeceğinizi ve çaresizlik içinde olduğunuzu hissedersiniz. Kendinizi kesinlik üzerinde yoğunlaştırırsanız; kontrolü tekrar ele geçirebilirsiniz.

Birisi "Planınız bir işe yaramayacak" derse; onların probleminin kesin olarak ne olduğunu öğrenmelisiniz. "Evet, işe yarayacak" şeklindeki bir kanıtlama da kaynaşmayı sağlamayacak ya da durumu çözmeyecektir. Genellikle bu planın ancak bir kısmıdır. Tüm planınızı yeniden düzenlemeye çalışırsanız, radarsız uçan bir uçağa benzersiniz. Probleminizi hariç herşeyi gözönüne alıyor olabilirsiniz. Probleminizi belirler ve onunla ilgilenirseniz; sizi değerli değişikliklere götürecek yoldasınız demek

229

tir. Harita gerçek bölgeyi ne kadar iyi temsil ederse, değeri o oranda artar.

Bölgenin yapısını ne kadar iyi anlarsanız, değiştirme gücünüz o oranda artacaktır.

Kesinlik modelinin son kısmı için baş parmaklara bakalım. Parmaklardan biri

"aşırı fazla" "aşırı sayıda" "aşın pahalı derken", diğeri "neye göre" demektedir.

O, genellikle keyfi bir yapıdır, yani beyninizin içinde bir yere yerleştirilmiştir

"İki haftadan fazla süren bir tatil işten çok fazla uzak kalmaktır" diyebilirsiniz.

Çocuklarınızın istediği 6 milyon liralık bir ev bilgisayarının çok pahalı olduğunu düşünebilirsiniz.

Genellemelerinizin dışına ancak karşılaştırma yaparak çıkabilirsiniz. İşten iki hafta uzak kalmanız; tam dinlenmiş ve işinizi en iyi yapabilecek şekilde dönerseniz yerinde bir harekettir. Hiçbir işe yaramayacağını düşünüyorsanız ev bilgisayarını çok pahalı olabilir. Onun değerli bir öğrenme aracı olduğunu düşü-

nürseniz, belki de milyarlarca liraya değer. Bu yargılara ussal olarak varabilmeniz için geçerli karşılaştırma noktalarına sahip olmanız gerekir.

Kesinlik modelini kullanmaya başladığınızda; bunları doğal olarak kullandığınızı göreceksiniz.

Örneğin araya birileri bana "Sizin semineriniz çok pahalı", der. Ben de neye göre pahalı olduğunu sorarım. O da bana genellikle "Şimdiye kadar katıldığım diğer seminerlere göre" cevabını verir. Sonra ben de ondan kesin olarak hangi semineri kastettiğini öğrenir ve " Kesin olarak o seminer, benim seminerime nasıl benziyor?" diye sorarım. O da " Gerçekten de benzemiyor" diye cevap verir. "Enteresan. Benim seminerimin harcanan para ve zamana değer olduğunu hissetseydin; neler olurdu?". Nefes alma şekli değişir ve gülerek "

Bilmiyorum ... Herhalde iyi şeyler hissederdim." "Senin bu şekilde hissedebilmen için seminerimde kesin olarak ne yapabilirim?" "Şu şu konulara daha çok zaman ayırırsanız, muhtemelen o konularda kendimi daha iyi hissedirim."" Peki, o konularda daha çok zaman harcarsam, seminer için harcadığın para ve zamana değdiğine inanır mısın.". Başını sallayarak kabul ettiğini belirtir. Bu konuşmada ne

230

olmuştur? İlgileneceğiniz gerçek dünyayı, kesin noktaları bulduk. Genellemeler dizisinden kesinlikler dizisine geçtik. Kesinlikleri yakalayınca, soruna çözüm getirebilecek bir yol bulabildik. Hemen hemen tüm iletişim çeşitlerinde izlenecek yol budur. Anlaşmaya giden yolu, kesin bilgi açar.

Bundan sonraki birkaç gün içinde kişilerin kullandığı dile dikkat ediniz.

Genellemeleri, kesin olmayan isim ve fiilleri tanımaya çalışınız. Bunlarla nasıl başa çıkarsınız? Televizyonunuzu açınız ve bir röportaj programı izleyiniz.

Burada kullanılan muğlaklıkları tanımaya çalışınız ve ihtiyacınız olan kesin bilgiyi TV den nasıl elde edebileceğinize ilişkin sorular sorun.

İşittiğinizden emin olmak için yukardakilere ek bazı usuller üzerinde duralım,

"iyi" "kötü" "daha iyi" "daha kötü" gibi bir çeşit değerlendirme ya da yargı bildiren kelimeleri kullanmaktan sakınınız. "Kötü bir fikir" "Tabağımızdaki her şeyi yemek iyidir" gibi ifadeleri duyduğunuzda; "kime göre?" ya da "Nereden biliyorsunuz?" şeklinde karşılıklar verebilirsiniz. Bazen insanlar neden ve etkiyi birleştiren ifadeler kullanırlar. "Yorumları beni deli etti" ya da "Gözlemlerinizi beni deli etti" ya da "Gözlemlerinizi beni düşündürdü" gibi ifadeler kullanabilirler. Böyle ifadeleri duyduğunuzda: "X' Y'ye kesin olarak nasıl neden oluyor?" diye sorarsanız; siz daha iyi bir iletişimci ve daha iyi bir modelleyici olursunuz.

Üzerinde durulması gereken bir diğer nokta da fiilleri gözönüne alarak okumadır. Birileri "Onun beni sevdiğini biliyorum" ya da "Size inanmadığımı düşünebilirsiniz" gibi sözler söylediğinde; "Bunu nasıl anladınız?" şeklinde soru sormalısınız.

Son nokta da dikkatinizi verebilmek için harika bir neden olan biraz daha kurnaz olmayı öğrenmektir, "dikkat" ,"ifade", "neden" gibi kelimelerin ortak işlevleri nedir? Evet, bunlar isimdir. Fakat bunları dış dünyada bulamazsınız. Siz hiç dikkat gördünüz mü? O bir kişi, yer ya da eşya değildir. O gerçek düşünme sürecini tanımlayan bir fiil olarak kullanılır. İsimleştirmeler, kelimelerin anlamlarını kaybetmiş şekilleridir. Bunlardan her

231

hangi birisini duyduğunuzda, süreci tersine çevirmelisiniz ki, deneyiminizi değiştirme ve tekrar yönlendirme gücünü kazanabilesiniz. Birisi "Deneyimimi değiştirmek istiyorum" derse; onun söylediğini tekrar yönlendirmenin yolu

"Neyi denemek istiyorsunuz?" sorusunu yöneltmektir. Birisi "Sevmek istiyorum"

derse; "Nasıl sevmek istiyorsun?" ya da "Sevmek nedir?" şeklinde sorular sormak gerekir. İki şekil arasında kesinlik kazandırma açısından bir fark var

mıdır? Elbette vardır.

Doğru sorular sorarak, doğrudan iletişimde bulunmanın başka yolları da vardır.

Bir tanesi sonuç çerçevesidir. Birisine sizi rahatsız eden ya da yanlış olan şey nedir diye sorduğunuzda, sadece uzun bir nutuk dinlersiniz. "Ne istiyorsunuz?"

ya da "Nasıl değiştirmek istiyorsunuz?" şeklinde sorarsınız; konuşma şeklinizi sorundan çözüme doğru yönlendirmiş olursunuz. Ne kadar sıkıntılı olursa olsun; herhangi bir durumda ulaşılabilecek, istenilen bir sonuç vardır. Sizin amacınız yönünüzü sorundan uzaklaştırmak, çözüme çevirmektir.

Bunu, doğru sorular sorarak gerçekleştirin. Bunun için de çok sayıda soru vardır.

SDP'de "Sonuç soruları" aşağıdaki şekildedir:

"Ne yapmak istiyorum?"

"Amaç nedir?"

"Niçin buradayım?"

"Sizin için ne yapmak istiyorum"

"Kendim için ne yapmak istiyorum"

İşte size önemli bir çerçeve daha. Niçin soruları yerine nasıl 'sorularını tercih ediniz. Niçin soruları; nedenlere, açıklamalara, haklı göstermelere ve özörlere ulaşmanızı sağlar. Fakat bunlar genellikle yararlı bilgi değildir. Çocuklarınıza cebirle niçin sorunları olduğunu sormayın. Onlara daha iyi yapabilmeleri için nelere ihtiyaçları olduğunu sorun. Adamlarınıza sizin istediğiniz bir anlaşmayı niçin yapmadıklarını sormayın. Gelecek sefere anlaşmayı kesin olarak yapabilmek için nasıl değişebileceğini sorun. İyi iletişimciler bazı şeylerin niçin iyi gitmediğine ilişkin

232

Akılcı açıklamalarla ilgilenmezler. Onlar nasıl doğru yapılacağını bulmaya çalışırlar. Doğru sorular sizi bu yöne götürecektir.

Bizi 5. Bölümde incelediğimiz ("Başarının Yedi Yalanı") inançlara geri götürecek son bir noktaya daha değinmek istiyorum. Diğerleri ve kendinizle olan tüm iletişiminiz; herşey bir amaç için olur prensibinden kaynaklanır ve bunu kendi sonuçlarınıza hizmet edecek şekilde kullanabilirsiniz. Bu da sizin iletişim ustalıklarınız başarısızlığı değil, geri beslemeyi yansıtmalıdır anlamına gelir.

Parçaları yerine koyma bilmecesi çözerken bir parça yerine uymazsa; genellikle bunu bir başarısızlık olarak ele alıp, bulmacayı çözmekten vazgeçemezsiniz.

Bunu bir geri besleme olarak ele alır ve size daha uygun gelen bir diğer parçayı denersiniz. Aynı genel kuralı iletişiminizde de kullanmak sizin lehinizedir.

İletişimde hemen her problemi dönüştürecek kesin bir soru ya da ifade vardır.

Göz önüne aldığımız genel prensipleri uygularsanız; her durumda dönüştürme yeteneğine sahip olacaksınız.

233

BÖLÜM:13

Ahengin Sihiri

"Sizi, sizi anlayan bir arkadaşınız yaratır."

— Romain Rolland

BİR DİĞER kişiyle bütünüyle eşanlı hareket ettiğiniz bir anı düşünün? Bu kişi bir arkadaşınız, sevgiliniz, aileden bir kişi ya da tesadüfen karşılaştığınız birisi olabilir. O ana geri dönün ve sizi o kişiyle bu kadar akordlu yapan etkenleri düşünün. Şans eseri benzer şekilde düşünüyor ya da belirli bir deneyim, kitap ya da film hakkında aynı şeyleri hissediyorsunuzdur. Dikkat etmemiş olabilirsiniz; fakat nefes alışınız ya da konuşmanızın paterni aynı olabilir. Benzer geçmişe ya da benzer inançlara sahip olabilirsiniz. Neden olursa olsun, bu durum aynı temel öğenin, yani ahengin bir yansımasıdır. Ahenk; bir başkasının dünyasına girme yeteneği, ona anladığınızı hissettirir-234

mek, yani onunla kuvvetli bir bağa sahip olmaktır. Dünya haritanızdan çıkıp bütünüyle onun dünya haritasına gitme yeteneğidir. Temeli de başarılı iletişimdir.

Ahenk, diğerk kişilerle birlikte sonuç üretmenin asıl aracıdır.Hatırlarsanız, Başarının Yedi Yalanı bölümünde en önemli kaynağımızın insanlar olduğunu söylemiştik. Ahenk, bu kaynağa ulaşmanın yoludur. Yaşamınızdan ne isterseniz isteyin, doğru kişilerle ahengi geliştirebilirsiniz; siz onların, onlar sizin ihtiyaçlarınızı karşılayabilirler.

Ahenk oluşturabilme yeteneğı, bir insanın sahip olabileceğı en önemli ustalıklardan birisidir. İyi bir yorumcu, iyi bir anne- baba, iyi bir inandırıcı ya da iyi bir politikacı olabilmek için ahenk gereklidir. Ahenk, insanlar arasında güçlü bağlar ve gönüllü ilişkiler oluşturma yeteneğidir.

Birçok kişi, hayatı çok karmaşık ve zor yapar. Oysa yaşamın böyle olması zorunlu değildir. Bu kitapta öğreneceğiniz tüm ustalıklar, gerçekte diğerk insanlarla daha iyi ahenk oluşturmakla ilgilidir. Diğerkleriyle ahenk içinde olmak; herhangi bir görevi daha basit, daha kolay ve daha zevkli yapacaktır. Ne yapacağınız, ne göreceğiniz, ne yaratacağınız, ne paylaşacağınız, hangi yaşam deneyimine sahip olacağınız önemli değildir. İster bir milyon dolar kazanmak, isterse ruhsal bir arzunuzu gerçekleştirmek isteyin; bu amaçlarınızı daha kolay ve daha çabuk gerçekleştirmenize yardımcı olacak birileri mutlaka vardır. Bir başkası oraya daha hızlı ya da daha etkili nasıl gidileceğini bilir ya da daha kolay ulaşmanız için size yardımı dokunacak bir şeyler yapabilir. Bu kişinin yardımcı olmasını sağlamanın yolu; ahengi, yani kişileri birleştiren ve aynı şekilde hissetmelerini sağlayan sihirli bağı oluşturmaktır.

Duyabileceğiniz en kötü basma kalıp sözü duymak ister misiniz? "Zıt kutuplar birbirini çeker." Yanlışların bir çoğunda olduğu gibi burada da doğru olan bir yön vardır. Kişilerin yeteri kadar ortak yönü varsa; farklı öğeler olaya bir miktar heyecan katacaktır. Fakat genel olarak sizi kim çeker, yani kim çekici ge

235
lir? Kiminle birlikte vakit geçirmek istersiniz? Farklı ilgi alanları olan, siz uyurken oynamak, oynamak isterken uyumak isteyen, yani her konuda aynı fikirde buluşmadığınız birisini mi ararsınız? Şüphesiz aramazsınız. Size benzeyen birilerini ararsınız.

Birbirine benzeyenler, birbirinden hoşlanma eğilimindedirler. Bir kulüp oluşturanlar birbirinden çok farklı insanlar mıdır? Hayır. Aynı savaşa katılanlar, pul koleksiyoncuları vb. kişiler bir kulüp oluştururlar; çünkü ortak şeylere sahip olmak ahenk yaratır. Herhangi bir toplantıya katıldığınız oldu mu? Orada daha önce birbirini hiç görmemiş olan kişilerin aralarında hemen nasıl bir bağ

oluşturduğunu gördünüz mü? Güldürü karikatürlerinde kullanılan öğelerden birisi de hızlı konuşan, dışa dönük bir tipin, bir kenara çekilmiş, sakın, içe dönük bir tiple olan ilişkisidir. Onlar nasıl birlikte olabilirler? Olamazlar; çünkü birbirlerini sevecek kadar benzerlikleri yoktur.

Amerikalıların çoğu İngilizler mi yoksa İranlılar hakkında mı daha iyi hislere sahip olma eğilimindedir? Tabii bu sorunun cevabı kolaydır. Kiminle daha çok ortak yönümüz var? Burada da cevap aynıdır. Ortadoğu'yu düşünün. Niçin orada daha çok sorun vardır diye düşünüyorsunuz? Araplarla Yahudilerin dini inançları birbirine benziyor mu? Onlar aynı yargılama sistemine mi sahipler?

Aynı dili mi konuşuyorlar? Benzer şekilde devam edebilirsiniz. Sorunlar, farklılıklardan kaynaklanmaktadır.

Gerçekten de "farklı dünyalara sahip" kişiler dediğimiz zaman, birbirlerine benzemeyen usullerinin her türlü soruna neden olduğunu anlatmak istiyoruz.

ABD'deki siyahlarla beyazlar arasındaki durum nedir? Sorunlar nerede başlamaktadır? Sorunlar; kişiler, renk, kültür, adet gibi farklar üzerinde yoğunlaşmaya ilk adımın atılmasıyla başlamaktadır. Karmaşık sorunlar, farkların çok fazla olmasından kaynaklanabilir. Armoni, benzerlikten kaynaklanma eğilimindedir. Tarih boyunca gerçek budur. Bu hem dünya genelinde hem de kişisel ölçüde gerçektir.

Herhangi iki kişi arasındaki herhangi bir ilişkiyi ele alın. Aradaki bağı yaratan en önemli unsurun ortaklaşa sahip olduk-236

Ları her şey olduğunu göreceksiniz. Bazı şeyleri farklı şekillerde yapabilirler; fakat onları bir araya getiren, öncelikle ortaklaşa sahip oldukları şeylerdir.

Gerçekten sevdiğiniz birisini düşünün ve sizi cezbeden şeyin ne olduğuna dikkat edin. Sizin sevdiğiniz ya da en azından sevebileceğiniz usuller değil midir? Böyle değil de bu arkadaş benimle her konuda ters düşer diyemi düşünüyorsunuz. O

ne kadar iyi arkadaşmış! Onun çok sevimli bir arkadaş olduğunu düşünebilirsiniz. O dünyayı benim gibi görür hatta bakış açımı genişletir. Sonra tahammül edemeyeceğiniz birisini düşünün. O, tam size benzeyen birisi midir?

Tanrım, bu ne ahlaksız insan diye mi yoksa, tam benim tipim diye mi

düşünürsünüz?

Bu farkın çatışmayı yarattığı fasit daire daha çok çatışma ve fark yaratarak sürüp gidecektir anlamında mıdır? Şüphesiz sürüp gitmeyecektir. Çünkü her olayda farklar olduğu kadar benzerlikler de vardır. ABD'de siyahlarla beyazlar arasındaki farklar çok mudur? Olayları bu şekilde görmek isterseniz elbette çoktur. Fakat ortak çok yönümüz vardır. Hepimiz benzer korku ve özlemlere sahip insanlarız. Akordsuzluktan armoniye giden yol, farklar üzerinde yoğunlaşmaktan, benzerlikler üzerinde yoğunlaşmaya giden yoldur. Gerçek iletişimdeki ilk adım, dünya haritanızdan bir başkasının dünya haritasına çeviri yapmayı öğrenmektir. Bu bize ne sağlar? Ahenk ustalığı.

"Davanıza bir adam kazandırmak istiyorsanız, önce onu samimi arkadaş olduğunuza inandırmaksınız."

— Abraham Lincoln

Ahengi nasıl oluştururuz? Ortak noktalar yaratarak ya da keşfederek gerçekleştiririz. SDP dilinde biz bu sürece "aynalama" ya da "eşleme" adını veriyoruz. Ortak noktalar yaratarak ahenk oluşturma'nın birçok yolu vardır.

Benzer giyinme ya da eylem deneyimlerine sahip olarak ilgilendiği konuları aynala-237

yabilirsiniz. Benzer arkadaşlara ve tanıdıklara sahip olarak ortaklıkları aynalayabilirsiniz. Bunlar yaygın deneyimlerdir. Arkadaşlıkları ve ilişkileri geliştirmenin yolu bunlardır. Tüm bu deneyimlerde ortak olan bir şey vardır; o da iletişimlerinin kelimeler aracılığıyla gerçekleştirilmesidir. Diğerleriyle eşleşmenin en yaygın yolu, bilgi değişiminin kelimeler aracılığıyla gerçekleştirilmesidir. Oysa araştırmalar kişiler arasındaki iletişimin sadece % 7'sinin kelimelerin kendileri tarafından iletildiğini göstermektedir. % 38'i sesin tonu aracılığıyla gerçekleştirilir. Küçükken annemin sesini yükselterek belirli bir tonda

"Anthony" dediğini biliyorum ve bu sadece "Anthony" kelimesinden çok daha fazla bir anlama sahiptir. İletişimin en büyük kısmı, % 55'i fizyoloji ya da vücut diliyle sağlanır. Yüz ifadeleri, el kol hareketleri, kişinin hareketlerinin tipi ve kalitesi; iletişimde kişinin kelimelerle söylediklerinden çok daha fazlasını anlatmaktadır. Bu da Don Rickles gibilerinin size saldırmasına, kötü şeyler söylemesine rağmen, onlara gülmenizin nedenini açıklar. Eddie Murphy'nin dört

harflık kelimelerle güldürmesinin nedeni de budur. Çünkü bunlar sadece kelime değildir; onlar sizi güldüren tonları ve fizyolojiyi sağlamaktadır.

Bu nedenle sadece konuşmanızın kapsamıyla ahengi yaratmaya çalışırsanız; diğer kişinin beynine ortak noktalarınızı iletecek yolun, büyük kısmını kullanmıyorsunuz demektir. Ahengi sağlamanın en iyi yollarından birisi de kişiyi aynalamak ya da onunla ortak fizyoloji yaratmaktır. Büyük hipnoterapici Dr.

Milton Erickson da aynen böyle yapmaktadır. O kişilerin nefes alma paternlerini, el kol hareketlerini, tonlarını, duruşlarını, aynalamayı öğrendi.

Böyle yaparak birkaç dakika içinde, bütünüyle bağlayıcı bir ahenk gerçekleştirmektedir. Onu bilmeyenler, hiçbir sorgulamaya gerek görmeden ona güvenmektedirler.

Bu

nedenle

sadece

kelimelerle

ahengi

gerçekleştirebiliyorsanız;

fizyoloji

ve

kelimeleri

birlikte

kullanarak

oluşturacağınız ahengin gücünü bir düşünün.

Kelimeler kişinin bilinçli zihniyle çalışır, fizyoloji bilinçsiz zi 238

hinle çalışır. Beynin çalıştığı yerde, kişi bana benzer. O, iyi birisidir. Böyle olunca müthiş bir çekicilik ve kuvvetli bir bağ oluşur. Bilinçsiz zihin daha etkili olduğu için bu olay gerçekleşir. Siz bir şeyin farkında değilsinizdir; fakat aradaki bağ

kurulmuştur.

Bir diğer kişinin fizyolojisini nasıl aynalarsınız? Hangi kişisel özelliklerini aynalayabilirsiniz? Sesiyle başlayın. Tanım ve ifadelerini, vurgusunu konuşma hızını, yaptığı duraklamaları, sesinin şiddetini aynalayın. Beğendiği kelime ya da ifadeleri aynalayın. Duruşu ve nefes alma paternleri ya da göz temasları, vücut dili, yüz ifadeleri, el hareketleri ya da diğer ayırıcı hareketlerinden ne haber?

Ayaklarından başını eğmesine kadar, fizyolojisinin herhangi bir yönünü aynalayabilirsiniz. Şimdi, yani ilk başta bunlar size saçma gelebilir.

Bir kişinin her yönünü aynalamayı becermek nedir? Ne olacağını biliyor musunuz? Kişiler kendilerini tümüyle anlayan, en derin düşüncelerini anlayabilen, kendilerine benzeyen ruh arkadaşlarını bulmuş gibi hissederler.

Fakat ahenk durumunu yaratabilmek için kişinin her yönünü aynalamak zorunda değilsiniz. Sadece ses tonundan ya da benzer yüz ifadelerinden başlarsanız; herhangi bir kimseyle inanamayacağınız derecede ahengin nasıl oluşturulacağını öğrenebilirsiniz.

Bundan sonraki birkaç gün içinde, beraber olduğunuz kişilerle aynalama pratiği yapmalısınız. El hareketlerini ve duruşlarını aynalayın. Nereden ve hangi hızla nefes aldıklarını aynalayın. Seslerinin şiddetini, temposunu ve tınını aynalayın.

Onlar size, siz onlara kendinizi yakın hissediyor musunuz?

Fizyoloji bölümündeki aynalama deneyimini hatırlayın. Bir kişi bir diğer kişinin fizyolojisini aynaladığında; sadece aynı durumu deneme yeteneği kazanmaz, onunla aynı çeşit iç deneyimleri, hatta aynı düşünceleri deneme yeteneği de kazanır. Bunları şimdi, günlük yaşamınızda gerçekleştirebilerseniz ne olur? Böyle usta bir aynalayıcı olarak başkalarının düşüncelerini öğrenebilerseniz ne olur?

Ne tür ahenklere sahip olabilir ve

onlarla neler yapabilirsiniz? Bunları gerçekleştirebilmek için geçen süre biraz can sıkıcı olabilir; fakat profesyonel iletişimciler bunu her zaman yapmaktadırlar. Aynalama da diğer ustalıklar gibidir. Gelişmesi için pratik yapılmalıdır. Bununla birlikte şimdi onu kullanarak ondan yararlanabilirsiniz.

Aynalamayı analiz ettiğinizde iki temel ögesinin bulunduğunu görürsünüz; hassas gözlem ve kişisel esneklik, işte bir başkasıyla birlikte olduğunuz zaman yapabileceğiniz başka bir deneyim. Aranızdan birini aynalayıp, diğerini de lider yapın. Lidere bir iki dakika içinde yapabileceği kadar fiziksel değişiklik yaptırın.

Yüz ifadelerini, duruşunu ve nefes alma şeklini değiştirin. Kollarını tutuş şekli gibi büyük şeylerle birlikte, ensesinin gerilimi gibi küçük şeyleri de değiştirin. Bu, çocuklarınızla yapılabilecek önemli bir alıştırma. Onlar bunu seveceklerdir.

Bunu yapınca farkları karşılaştırın. Bir diğer kişiyi aynalayınca, ne kadar başarılı olduğunuzu bulun. Sonra pozisyonlarınızı değiştirin. Muhtemelen yakaladığınız noktalar kadarını kaçırdığınızı göreceksiniz. Herkes aynalamada ustalaşabilir; fakat; işe insanların vücutlarını binlerce şekilde kullanabileceğini bilerek ve bu pozisyonların daha çok farkında olarak başlarsanız daha başarılı olursunuz.

Mümkün hal sayısı sınırsız olmasına rağmen, örneğin oturma pozisyonundaki kişilerin yapabilecekleri hareket sayısı genellikle sınırlıdır. Çok az pratik yaptıktan sonra bunları yaparken bilinçli olmak zorunda değilsiniz. Sadece etrafınızdaki

kişilerin

fizyolojilerini

ve

duruşlarını

otomatik

olarak

aynalayacaksınız.

Etkin aynalama için sonsuz sayıda konudan yararlanılabilir, ancak konunun temeli, stratejileri öğrenme bölümünde değindiğimiz üç temel temsil sistemidir.

Fakat çoğumuzun her zaman kullanmayı tercih ettiği bir temsil sistemi vardır.

Genellikle görsel, işitsel ya da dokunsal stratejilerden birisini daha çok tercih ederiz. Bir kişinin temel temsil sistemini belirledikten sonra, onunla ahengi geliştirme işini temelden basitleştirmiş olursunuz.

240

"Etkin iletişimde bulunabilmek için hepimizin dünyayı farklı şekilde algıladığımızın ve bu algılamalarımızı diğerleriyle iletişimimizde rehber olarak kullandığımızın farkına varmalıyız."

Anthony Robbins

Davranış ve fizyoloji faktörlerin rassal kümesinden oluşsaydı, her ipucunu özenle toplayıp bir araya getirmek zorunda kalacaktınız. Fakat temsil sistemleri gizli bir şifrenin anahtarı gibidirler. Size ipucu veren bir gerçeği bilmek, sizin çok daha fazlasını öğrenmenizi sağlayacaktır. Sekizinci bölümde gördüğümüz gibi, temel olarak görsel olan davranışların bir takımyıldızı vardır. "Bana görüldüğü gibi" ya da "Sadece yapmayı görüntüleyemiyorum" ifadelerinde olduğu gibi sözel ipuçları vardır. Konuşma genellikle hızlıdır ve nefes göğsün üst kısmından alınır. Ses tonu yüksek vurgulu, genizde ve/veya genellikle gerilimlidir. Karın ve omuz kasları genellikle gerilidir. Görsel kişiler genellikle bir noktaya çok işaret etmek eğilimindedirler. Sık sık omuzlarını kaldırır ve enselerini uzatırlar.

İşitsel kişiler, "Benim için iyi ses çıkıyor"; "O zil çalmaz" gibi ifadeler kullanırlar. (Bana göre güzel ve anlamsız şekilde çevrilebilecek yukarıdaki ifadeler, bilerek bu şekilde çevrilmiştir; çünkü, Türkçe'de olmayan bu ifadeler kişilerin temsil sistemlerini açık olarak göstermektedir. Ç.N.). Konuşma daha bi-

çemli, temposu dengeli ve ses daha açık ve kalın tondadır. Nefes diyaframdan ya da göğsün tümünden derin ve düzgün alınma eğilimindedir. Kas gerilimleri dengelidir. Kişiler ellerini ve kollarını tuttuklarında, bu genellikle anlamın işitsel erişimde olduğunu gösterir. Omuzları biraz sarkma ve kafaları bir yana düşme

eğilimindedir.

Dokunsal kişiler "Doğru his vermiyor" ya da "Nesnelerle dokunmuyorum"

şeklinde ifadeler kullanırlar. Yavaş tempoda konuşurlar. Kelimeler arasındaki duraklamalar uzun ve düşüktür; derin tonda konuşurlar. Birçok vücut hareketi, duyu organları

Sınırsız Güç -16

241

ya da dış dokunsal erişimi gösterme eğilimindedir. Kasların gevşemesi, iç duyu organlarıyla erişimi gösterir. Ters döndürülmüş avuç içleriyle bükük kollar ve gevşeme, dokunsalın karakteristik bir pozisyonudur. Omuzların üzerinde tam karşıda duran kafayla birlikte, katı bir duruş eğilimindedir.

Kişiden kişiye değişen başka ipuçları da vardır. Bu nedenle daima dikkatli bir gözlem gereklidir. Her insan tektir. Fakat karşınızdakinin temel temsil sistemini bildiğinizde; onun dünyasına nasıl girileceğini öğrenmede çok büyük bir adım atmışsınız demektir. Bütün yapacağınız iş, anında eşleşmektir.

Daha çok işitsel durumda olan bir kişiyi düşünün. Onu bir şey yapmaya inandırmaya çalışırken, nasıl görüleceğini görüntülemesini isteyerek çok hızlı konuşursanız, muhtemelen başarılı olamazsınız. Ona söylemek zorunda olduğunuz şeyler vardır. Sizin önerinizi dinleme ve kendisine uyup uymadığına dikkat etme ihtiyacını duyar. Gerçekte, işin başında sizi dinlemeyebilir bile, çünkü ses tonunuz onun için uygun olmayabilir. Bir diğeri de temel olarak görsel durumu kullanabilir. Siz, ona dokunsal olarak yaklaşp, yavaşça bir şey hakkında nasıl hissettiğinden konuşursanız; yavaşlığından rahatsız olur ve lütfen konuya gelin der.

Bu farkları gösterebilmek için size bildiğim bir evle ilgili örnek vermek istiyorum.

Evin birisi; sessiz, sakin bir cadde üzerindedir. Hemen hemen günün her saatinde yürüyüşe çıkıp kuş seslerini dinleyebilirsiniz. Evin içerisi masallardaki kadar zevkli ve zariftir. İnsanın burayı görmezden gelmesine şaşırmmak elde değildir. Tan vakti bahçede gezinti yaparken kuşları, hafif esintiyle birlikte dalların hışırtısını, ön taraçadan da rüzgarın sesini dinleyebilirsiniz.

Diğer ev ise, fevkalade çekicidir. Sadece bakmak bile heyecan vericidir. Uzun beyaz taraçanın önünde nefis renkli duvarlar, görsel olarak şahane bir görüntü paneli oluşturmaktadır. Her tarafta çok sayıda pencere olduğundan evin içi günün her saatinde aydınlıktır. Helezoni merdiveni, güzel tahta kapıları-242

İa o kadar güzeldir ki; bütün bir gününüzü, evin her köşesindeki güzelliği keşfetmek için harcayabilirsiniz.

Üçüncü evi tanımlamak daha zordur. Kendiniz görüp, deneyip, hissetmek zorundasınız. Yapısı çok sağlamdır. Odaları ayrı bir sıcaklığa sahiptir. Tarif edilemeyecek bir şekilde içinize sesleniyor. Doyurucu bir havası var. Hangi köşeye oturursanız oturun, soluduğunuz her şey size huzur veriyor.

Üç olayda da aynı evi anlatıyorum. Birincisi işitsel, ikincisi görsel, üçüncüsüyse dokunsal görüş açısını yansıtmaktadır. Siz evi bir grup insana gösteriyorsanız; onları tam canlı tutabilmeniz için üç tarza birden ulaşmalısınız. Kişilerin temel temsil sistemleri hangi tanımlamanın daha kandırıcı olacağını belirleyecektir.

Fakat kişilerin her üç temsili de kullandıklarını unutmayın. En iyi yöntem her üçüne birden ulaşacak şekilde iletişimde bulunmaktadır.

Görsel, işitsel, dokunsal kelimeleri listelemekle işe başlayın.

Önümüzdeki birkaç günde konuştuğunuz kişileri dinleyin ve en çok kullandıkları kelime türlerini belirleyin. Sonra aynı tür kelimeleri kullanarak onlarla konuşun.

Sonuç ne olur? Sonra farklı temsil sistemi kullanarak konuşun. Şimdi sonuç ne olur?

Şimdi size güçlü, etkili bir aynalamanın nasıl yapılacağına ilişkin bir örnek vereyim. Geçenlerde New York'taydım ve biraz dinlenmek için parka gittim.

Biraz yürüdükten sonra neler olduğunu gözlemek için bir banka oturdum. Az sonra tam karşımda oturan kişi dikkatimi çekti. Hemen onu aynalamaya baş-

ladım (Bu alışkanlığı edinince önüne geçmek zordur). Onu tam olarak aynaladım. Oturduğu gibi oturuyor, nefes aldığı gibi nefes alıyor ve ayaklarımı aynı şekilde hareket ettiriyordum. Kuşlara ekmek parçaları atmaya başladı. Ben de kuşlara ekmek parçaları atmaya başladım. Başını hafifçe salladı. Ben de başımı hafifçe salladım. Yukarıya baktı. Ben de baktım. Bana baktı. Ben de ona

baktım.

243

Çok geçmeden ayağa kalkıp bana doğru yürümeye başladı. Bu benim için sürpriz değildi. Ben ona bütünüyle çekici geliyordum; çünkü tam kendisine benzediğimi düşünüyordu. Konuşmaya başladıktan sonra ses tonunu ve ifadeleri kullanma şeklini aynen aynalamaya başladım. Biraz sonra bana, "Siz çok zeki bir adamsınız" dedi. Niçin zeki olduğuma inandı? Çünkü benim kendisine benzediğimi hissetti. Biraz sonra da beni yirmi beş yıldır tanıdıklarından daha iyi tanıdığını hissetmeye başladığını söyledi. Biraz daha sonra da bir iş teklifinde bulundu.

Aynalama hakkında konuştuğum bazı kimseler sinirlendiler ve aynalamanın doğal olmadığını; fakat kullanılabilir olduğunu söylediler. Doğal olmadığı fikri saçmadır. Herhangi bir kişiyle herhangi bir anda ahenk içine girdiğinizde onun fizyolojisini, tonlarını vb. aynalamaya başlamanız normaldir. Seminerlerimde aynalama konusuna başladığımda, genellikle bazılarının keyfi kaçmaktadır. Ben de onlara hemen yanınızdakilere dikkat ederseniz; benzer şekilde oturduklarını görürsünüz derim. Bacaklarının çarpazlığı, kafalarının eğilme açıları vb. her şeyleri aynıdır. Birkaç gündür seminerde ahenklerini geliştirdikleri için kaçınılmaz olarak birbirlerini aynalıyorlar. Sonra birbirleri hakkındaki hislerini soruyorum ve "Çok iyi", "Çok yakın" cevaplarını alıyorum. Sonra ikinci kişiden oturuşunu, yani fizyolojisini bütünüyle değiştirmesini istiyorum. Sonra birinci kişiye yeniden, ikinci kişi hakkındaki hislerini sorduğunda; "Çok yakın değil",

"Uzak" ya da "Artık emin değilim" şeklinde cevaplar alıyorum.

Bu nedenle, aynalama ahengin doğal bir sürecidir. Halen siz bunu bilinçsiz olarak yapıyorsunuz. Bu bölümde ahengin tarifesi elde edebilmek için ne yaptığımızı öğreniyoruz. Böylece istediğimiz zaman istediğimiz kişiyle, hatta bir yabancıyla bile, istediğimiz sonucu yaratabiliriz. Aynalamanın uygulanabilir olması için kendi normal hız ve tonunuzda konuşmak mı; yoksa karşınızdaki kişinin en iyi konuşma şeklini bulup, onun dünya-244

sına girmek mi daha çok bilinçli çaba gerektirir? Bir diğer kişiyi aynalarken gerçekten onun nasıl hissettiğini denediğinizi unutmamaya başladığınızda, gerçekten de daha çok onun gibi hissetmeye başlayacaksınız; bu nedenle soru,

"Kendi kendiniz üzerinde etkili olmaya istekli misiniz?" şekline gelir.

Bir diğerk kişiyi aynalarken kendi kişiliğinizden vazgeçmiyorsunuz. Bütünüyile görsel, işitsel ya da dokunsal değilsiniz. Bütün çabanız esnek olmaya çalışmak olmalıdır. Aynalamak basit olarak fizyolojide ortaklığı sağlar ki, bu da ortak insani değerlerimizi pekiştirir. Aynalarken diğerk kişinin hislerinden, deneyimlerinden ve düşüncelerinden yararlanabilirim. Bu da diğerk kişilerin dünyalarının nasıl paylaşılacağına ilişkin deneyimlerin; güçlü, güzel ve kuvvetlendirici bir dersidir.

Kitleler halinde gerçekleştirilen kültürel başarılar, kitleler arasında oluşan ahengin bir sonucudur. En etkili liderler, temsil sistemlerinin tümünde güçlü olanlardır. Her üç düzeyde de bize cazip gelen ve tüm kişiliğiyle aynı mesajı veren, yani benzeşim duygusu veren kişilere güvenme eğilimindeyizdir. Geçen başkanlık seçimini düşünün. Yaşına rağmen Ronald Reagan görsel olarak çekici bir adam mıdır? Çekici bir ses tonuna ve konuşma tarzına mı sahiptir? Sizi vatanseverlik ve olabilirlik hisleriyle, duygusal olarak harekete geçirebildi mi? Çoğu kimse, ki bunların arasında politikasına karşı olanlar da vardır, her üç soru için ona anlamlı bir şekilde "evet" diyecektir. Hiç şüphesiz, o büyük bir iletişimci olarak anılacaktır. Şimdi de Walter Mondale'i düşünün. Görsel olarak çekici bir kişi midir?

Seminerlerimde bu soruyu sorduğunda % 20'ye yaklaşan oranda "evet" cevabı aldığımda kendimi şanslı sayıyorum. Çekici bir ses tonuna ve konuşma tarzına mı sahiptir? Böyle olduğuna inanan kişi sayısı daha da az olmaktadır. Diğerk yönlerden tümüyile Mondale ile uyum içinde olanlar bile, bu soruya nadiren evet cevabı vermektedirler. Sizi vatanseverlik ve olabilirlik hisleriyle duygusal olarak harekete geçirebilir mi? Bu soruya genellikle gülererek cevap veriyorlar. Bu onun en büyük başarı

245

sızlıklarından birisidir. Bu nedenle, Reagan'ın seçimde ezici oy üstünlüğü sağlamasında sürpriz olan bir şey var mıdır?

Gary Hart'a ne olduğunu düşünün. Her üç düzeyde de oldukça çekiciydi.

Mondale'in daha fazla parası vardı ve daha önce Beyaz Saray'da görev yapmıştı.

Bu nedenle mantıksal bir seçim gibi görünüyordu. Buna rağmen Hart çok hızlı gidiyordu; fakat bu gidiş ,çok kısa sürdü. Ne olmuştu? Tek bir şey; Hart benzeşimsizdi. Ona ismini niçin değiştirdiği sorulduğunda, önemli değil diye

cevap veriyordu; fakat vücut dili ve ses tonu başka türlü söylüyordu. Basına,

"Evet, ismimi değiştirdim. Fakat bunu ismimle yargılanmak yerine, yaptığım işin kalitesiyle yargılanabilmek için yaptım" diyebilirdi. O böyle yapmadı. Kaçamak cevaplar verdi. Basında yeni fikirlerini tartışmak zorunda bırakıldı ve birçok kişi, fikirlerinde kendileri için önemli bir şey olmadığını hissetti. Onlar muğlak şeylerdi

Geraldine Ferraro'dan ne haber? Görsel olarak çekici bir kadın olduğunu mu düşünüyorsunuz? Görüştüğüm kişilerin yaklaşık % 60'ı bu şekilde düşünüyordu.

Çekici bir ses tonuna mı sahip olduğunu hissediyorsunuz? Ferraro'nun kaybettiği, hem de büyük oranda kaybettiği yer burasıdır. Görüştüğüm kişilerin

% 80'i ile % 90'nı sesinin çekici olmamasının yanı sıra aynı zamanda rahatsız edici olduğunu söylediler (New York'tan gelen kişiler hariç). Sadece % 10

oranında kişi, onun kendilerini duygusal olarak harekete geçirebileceğini söyledi. Dünyanın en iyi fikirlerine sahip olsanız bile, her ağzınızı açışta kişileri rahatsız etmenin, popüler olmayı ne kadar zorlaştıracağını hayal edebiliyor musunuz? Mondale ile aynı bilete sahip bir kadın olmanın Ferraro'ya bir yararı olmadı. Buna rağmen bunlar, Ferraro'nun desteklenmemesinin ana nedenleri olmayabilir. Sesinin tonu, kişileri duygusal olarak harekete geçiremeyişi ve son olarak da benzeşimsizliği; ona pahalıya mal oldu. Kürtaj, ilk nükleer saldırı, kocasının finansal durumu vb. konularda karışık mesajlar vermesi birçok sorunun doğmasına neden oldu. Demokrat adayların sadece kişisel iletişim ustalıkları, yenilgiyi hemen hemen kaçınılmaz kılmıştı.

246

Şimdi de Bruce Springsteen'inki gibi önemli kültürel başarıları düşünün. Onun konserleri tıka basa doluydu. O, gözler ve kulaklar için her şeyi sunuyordu.

Görsel olarak çekicidir, dinleyicileriyle hisli, derin bir sesle konuşur ve olağanüstü bir ahenk sağlar. Bütünüyle benzeşim içindedir.

Yakın tarihimizden zihninizde yer eden; güçlü, karizmatik, fark yapma yeteneği olan bir lider düşünün. John F. Kennedy'yi düşündünüz değil mi? Oylama yaptırdığım kişilerin % 95'i böyle düşündü. Niçin ?

Bunun birçok nedeni var; fakat biz birkaç tanesini inceleyelim. Kennedy görsel olarak çekici birisi miydi? Elbette. Çekici olmadığını düşünen çok az kişiye rastladım. İşitsel açıdan nasıldı? Görüştüğüm kişilerin % 90'ı, bu yönde de Kennedy'yi çekici buldu. "Memleketim, benim için ne yapabilir diye sorma. Ben memleketim için ne yapabilirim diye sor" gibi ifadelerle sizi duygusal olarak harekete geçirebildi mi? Kişileri etkilemede iletişimi kullanmanın ustasıydı.

Benzeşimli miydi? Kruşçev öyle olduğunu düşünmüş olmalı. Küba krizi Kennedy ile Kruşçev arasında bir benzeşimlilik testiydi. Her ikisi de birbirlerinin gözlerinin içine bakıyorlardı ve bir yazarın belirttiği gibi, "Kruşçev gözünü kırptı."

Yapılan araştırmalar, başarılı kişilerin ahenk yaratmada büyük becerileri olduğunu göstermiştir. Onlar ister bir öğretmen, ister bir iş adamı, isterse bir dünya lideri olsunlar çok sayıda kişiyi etkileyebilmek için her üç tarzda da çekici ve esnektirler. Her üç tarzda da çekici olmak için herhangi bir doğal hediyeye ihtiyacınız yoktur. Görebiliyor, işitebiliyor ve hissedebiliyorsanız; herhangi bir kişiyle aranızda ahenk yaratabilirsiniz. Aynalamayı mümkün olduğu kadar alçak gönüllülükle ve doğal olarak yapmaya çalışmalısınız. Astımlı ya da kötü bir aksaklığı olan kişiyi aynalarsanız; ahenk yaratma yerine, karşınızdaki kişinin sizin dalga geçtiğinizi düşünmesine neden olursunuz.

Tutarlı bir şekilde pratik yaparsanız; beraber olduğunuz herkesin dünyasına, onun tarzında konuşarak girebilirsiniz. Kısa

247

bir süre sonra bu davranış şekli karakterinizin bir parçası olacaktır. Bilinçsiz olarak, düşünmeden, kendiliğinizden böyle davranacaksınız. Etkin olarak aynalamaya başladığınızda; bu sürecin size ahenk ve kişiyi anlamadan öte şeyler de kazandırdığını göreceksiniz. Çünkü eşanlı aynalama (pacing) ve yönlendirme olarak bilinen süreçler aracılığıyla, kişinin sizi izlemesini sağlayabilirsiniz. Sizin ne kadar farklı olduğunuz önemli değildir. Nasıl karşılaştığınız da önemli değildir.

Kişiyle yeterli ahengi kurabilerseniz, çok geçmeden kişinin davranışlarını, sizinkiyle eşleştirebilirsiniz.

Size bir örnek vereyim. Birkaç yıl önce beslenmeyle ilgili bölümümüz Beverly Hills'deki güçlü doktorlardan birisiyle ilişkileri geliştirmeye başlamıştı. Yanlış

adım atmıştık. Doktor önemli bir konuda hemen karara varılmasını istemişti.

Fakat karar vermeye yetkili olan kişi bendim ve ben de o sıralarda şehir dışındaydım. Doktorun benim kadar genç birisini -ki o zamanlar 21

yaşındaydım- beklemek hoşuna gitmemiştii. Buluştuğumuzda doktor, sinirli ve olumsuz fikirlere sahipti.

Bürosunda tüm kasları gergin ve oldukça katı bir biçimde oturuyordu.

Karşısındaki sandalyeye, tam onun duruşuyla oturdum ve nefes alma ritmini aynalamaya başladım. Hızlı konuştu. Ben de hızlı konuştum. Sağ kolunu bir daire içinde dalgalandırma gibi, alışılmamış el kol hareketleri vardı. Aynısını yapmaya başladım.

Olumsuz koşullarda buluşmamıza rağmen, anlamaya başlamıştık. Niçin? Çünkü onunla eşleşerek ahenk oluşturdum. Çok geçmeden onu yönltebileceğimi gördüm. Önce konuşma hızını yavaşlattım. O da yavaşlattı. Sonra sandalyenin arkasına yaslandım. O da aynı şeyi yaptı. Başlangıçta ben onu eşleşiyor ve onu aynalıyordum. Fakat ahengimiz geliştikçe; onu yöneltmeye ve onun beni eşlemesini ve aynalamasını sağlamaya başladım. Sonra beraber öğle yemeğine çıkmamızı önerdi ve birbirimizin en iyi arkadaşlarımızı gibi çok samimi bir yemek yedik. O karşılaşmamızın başında kapıdan içeri girerken, benim 248

küstahlığımdan nefret eden kişiydi. Bu nedenle iyi aynalama yapabilmek için ideal çevre koşullarına gerek yoktur. Sadece davranışlarınızı karşınızdakinin davranışlarına uyarlama yeteneğinizin olması yeterlidir.

Yaptığım iş, adamı eşanlı aynalamak ve yöneltmektir. Eşanlı aynalama; tatlı bir şekilde kişinin hareketleri yönünde hareket etmek, el kol hareketlerini değiştirdikçe, değiştirerek aynalamaktır. Birisini aynalamakta büyük ustalığa ulaştığınız zaman; hemen hemen iç güdüsel olarak karşıdaki değıştikçe, siz de fizyoloji ve davranışınızı değıştirirsiniz. Ahenk, statik bir olay değildir. Bu nedenle bir kere sağlanınca sonuna kadar aynı şekilde kalmaz. O; dinamik, alıcı ve esnek bir süreçtir. Gerçekten ses getiren, uzun süren bir ilişkiyi oluşturunun anahtarı; karşınızdaki neyi yapıyorsa kendinizi ona göre ayarlamak ve değıştirmektir. Eşanlı aynalamanın anahtarı ise; karşınızdakinin değışikliklerini, mükemmel ve doğru bir şekilde gerçekleştirebilme yeteneğidir.

Yöneltme, eşanlı aynalamayı izleyen bir süreçtir. Birisiyle ahengi

oluşturduğunuzda, hissedilebilir bir bağ yaratıyorsunuz. Yöneltilme de eşanlı aynalama kadar doğal gelir. Öyle bir noktaya ulaşırsınız ki, burası aynalamanın da ötesinde değişiklik girişimini başlattığımız yerdir ve burada o kadar çok ahenk geliştirirsiniz ki, siz değiştiğiniz zaman karşınızdaki kişi de bilinçsiz olarak sizi izlemeye başlar. Gecenin geç saatlerinde arkadaşlarınızla o kadar derin ahenk oluşturduğunuz anlar olmuştur ki, hiç yorgun olmadığınız halde, onlar esnemeye başlayınca sizin de esnemeye başladığınız anlar olmuştur. İyi satıcılar da aynı şeyi yaparlar. Diğer kişinin dünyasına girerek ahengi sağlarlar ve sonra bu ahengi yöneltilme için kullanırlar.

Ahenk hakkında konuşurken şöyle bir soru gündeme gelmektedir. Karşınızdaki kişi deli ise ne olacak? Onun kızgınlığını ya da deliliğini aynalar mısınız? Elbette bu da bir seçenektir. Bununla birlikte, gelecek bölümde üzerinde duracağımız patern kırma yöntemi, kızgınlığı aynalamaktan çok daha iyi olabi

249
lir. Bazen de aynalamayla karşınızdakinin dünyasına o kadar kuvvetli girersiniz ki, siz gevşemeye başlayınca o da gevşemeye başlar. Ahengin sadece gülmek olmadığını unutmayın. Ahenk yanıt verebilirliktir. Örneğin sokaktaki kişiler için bazen tam arkalarındaki kızgınlığı aynalamak esastır. Arasına birisiyle iletişiminiz üzerinde çok yoğunlaşmak gereğini duyabilirsiniz, çünkü kültürümüzde karşınızdakinin saygınlık kazanma mücadelesinin yollarından birisi de budur.

İşte size bir başka deney daha. Birisiyle bir konuşma düzenleyin. Duruşunu, sesini ve nefes alışını aynalayın. Kısa bir süre sonra yavaş yavaş duruşunuzu ve ses tonunuzu değiştirin. Birkaç dakika içinde karşınızdaki kişi sizi izlemeye başlar mı? Başlamazsa geriye dönün ve tekrar eşanlı aynalamaya başlayın. Sonra farklı bir yöneltilmeyi deneyin ve değişiklikleri daha küçük yapın. Birisini yöneltilmeye çalışmamıza rağmen sizi izlemezse; bu henüz yeteri kadar ahenk sağlayamadığınızı gösterir. Ahengi geliştirmeye çalışın ve tekrar deneyin.

"Aynada görüyormuş gibi adamların yaşamlarına bakmasını ve sonra onlardan kendisine örnekler bulmasını söyledim. "

— Terence

Ahengi oluşturmanın temeli nedir? Esneklik. Ahengi oluşturmadaki en büyük engel, diğer kişilerin sizinle aynı haritaya sahip olduklarını düşünmektir. Çünkü

siz dünyayı tek yönden görüyorsunuz ve diğerlerinin de aynı yönden gördüğünü düşünüyorsunuz. Kusursuz iletişimciler böyle hata yapmazlar. Onlar dillerini, tonlarını, nefes alma paternlerini, el kol hareketlerini istedikleri sonuca ulaştıracak başarılı bir yaklaşım keşfedinceye kadar değiştirmek zorunda olduklarını bilirler.

Birisiyle iletişim kurulamadığı zaman, karşıdakinin gerçeği dinlemeyi reddedecek kadar ümitsiz bir aptal olduğunu kabul etmek gibi genel bir eğilim vardır. Fakat bu başarısızlığı garan-250

tilemek demektir. Dünya modelleri eşleşinceye kadar, davranışları ve kelimeleri değiştirmek daha iyi sonuç verecektir. SDP'nin inançlarından birisi de iletişiminizin anlamının, açığa çıkardığınız cevap olduğudur. İletişimde sorumluluk

sizindir.Birisini

bir

iş

yaptırmak

için

inandırmaya

çalışıyorsunuz,.Fakat o başka bir şey yapıyorsa; hata sizin iletişiminizdedir.

Mesajınızı iletmenin bir yolunu bulamamışınız demektir.

Yapacağınız her iş için bu mutlaka gereklidir. Şimdi öğretime bakalım.

Eğitimdeki en büyük trajedi, öğretmenlerin büyük çoğunluğunun konularını bilmesine rağmen öğrencilerini tanınamalarıdır. Onlar, öğrencilerinin bilgiyi nasıl süreçlediğini,temsil sistemlerinin nasıl olduğunu ve zihinlerinin nasıl çalıştığını bilmemektedirler.

En iyi öğretmenler içgüdüsel olarak eşanlı aynalamayı ve yöneltmeyi bilirler.

Ahenk oluşturma yetenekleri olduğu için mesajları alınır. Aynı şeyi tüm öğretmenlerin öğrenmemesi için hiçbir neden yoktur. Eşanlı aynalamayı öğrenip bilgileri öğrencilerin etkin olarak sreleyebilecekleri şekilde sunarak; eğitim dünyasında devrim yapabilirler.

Bazı ğretmenler konularını iyi bildiklerini düşündüklerinden, herhangi bir iletişim hatasını öğrenemeyen öğrencilerine yüklerler. Fakat cevap kapsam değil, iletişimin anlamıdır. Kutsal Roma İmparatorluğu hakkındaki her şeyi bilebilirsiniz, fakat ahengi oluşturamazsanız, sizin haritanızdaki bilgiyi bir di-

đerinin haritasına aktaramazsınız; bilginizin hiçbir anlamı yoktur. Ahengi oluşturabilenlerin en iyi öğretmenler olmasının nedeni budur. Sınıfta ğrencilerin muziplikleriyle ilgili bir hikaye vardır. Tüm ğrenciler öğretmenin de dersi bırakması için saat tam 9.00'da kitaplarını toplarlar. Öğretmen de hiç vakit geçirmeden kalemi bırakır, toparlanır ve "Özür dilerim, geç kaldım" der ve sınıftan çıkar. Öğretmenin arkasından tüm çocuklar gülmemek için dudaklarını ısırırlar.

SDP'nin kurucuları eğitimin nasıl olması gerektiği konusunda büyüleyici bir örnek verirler. Temel temsil sistemi dokunsal

251

olan bir mühendislik ğrencisi vardı. Önceleri elektrik devrelerini gösteren şemaları öğrenmekte çok zorlanıyordu. Konuyu çok zor ve sıkıcı buluyordu.

Esasında görsel olarak sunulan kavramlara bir anlam yüklemekte güçlük çekiyordu.

Bir gün önündeki diyagramdaki devrenin içinden bir elektron geçmeye başlarsa neler hissededeğini hayal etmeye başladı, Birçok reaksiyon hayal etti ve şemada karakterlerle gösterilen devre elemanlarıyla tanıştıka, davranışını değiştirdi.

Birdenbire diyagramlar ona anlamlı gelmeye başladı. Hatta onlardan hoşlanmaya başladı. şimdi her şema, ona uzun ve maceralı bir yolculuk gibi gelmektedir. O kadar eğlenceliydi ki, sonunda mühendis oldu. Başardı, çünkü tercih ettiği temsil sistemi aracılığıyla öğrenmeye başladı. Eğitim sistemimizde başarısız olan hemen hemen tüm çocukların öğrenme yetenekleri vardır. Sadece biz onlara nasıl ğreteceğimizi bilmiyoruz. Onlarla asla ahenk kurmuyoruz ve öğrenme stratejileriyle eşleşmiyoruz.

Öğretme işinin üzerinde önemle duruyorum, çünkü hepimiz şu ya da bu şekilde bu işi yapıyoruz. Evde çocuklarımızla, işte arkadaşlarımız ve işçilerimizle gerçekleştirdiğimiz faaliyetin bir kısmı öğretmedir. Sınıfta geçerli olanlar toplantı odasında ya da oturma odasında da geçerlidir

Ahengin sihriyle ilgili fevkalade güzel bir şey daha vardır. Dünyada en çok erişilebilen ustalıktır. Ders kitaplarına ya da kurslara ihtiyacınız yoktur. Bir ustanın yanında çalışmanız için seyahat etmenize ve bir belge (derece) kazanmanıza gerek yoktur. Sadece gözünüze, kulağınıza ve dokunma, tatma ve koklama duyularınıza gereksinim vardır.

Ahengi hemen şimdiden geliştirmeye başlayabilirsiniz. Daima iletişim ve temas halindeyiz. Ahenk de bunların ikisini birden mümkün olan en etkin biçimde gerçekleştirmektir. Uçak beklerken girdiğiniz kuyruktaki kişileri aynalayarak ahenk çalışması yapabilirsiniz. Ahengi manavda kullanabilirsiniz. Evinizde ve işinizde kullanabilirsiniz. İş bulmak için görüşmeye gittiğinizde görüşmeciyi eşleyerek ve aynalayarak, onun sizden

252

hoşlanmasını sağlayabilirsiniz. İşinizde müşterilerinizle çabuk ilişki kurabilmek için ahengi kullanın. Usta bir iletişimci olmak isterseniz, tüm yapacağınız iş

başkalarının dünyasına nasıl girileceğini öğrenmektir.

Ahengi oluşturmanın bir başka yolu daha vardır. Ayrımların kümesi insanların yapabilecekleri seçimlerin belirlenmesine yardım eder. Onlara..... denir.

253

BÖLÜM:14

Mükemmelliğin Ayrımları:

Metaprogramlar

"Doğru anahtarla her şeyi, yanlış anahtarla hiçbir şeyi söyleyemezsiniz. İşin tek inceliği anahtarı oluşturmaktır."

— George Bernard Shaw

İNSAN tepkilerinin, insanı hayrete düşürecek kadar çeşitli olduğunu farkedebilmenin en iyi yollarından birisi de bir grup insanla konuşmaktır. Aynı şeye insanların nasıl farklı tepki gösterdiklerine dikkat etmenin bir yararı olmaz.

Güdüleyici bir hikaye anlatırsınız; birisi kendinden geçer, bir diğeri göz yaşları içinde boğulur. Bir fıkra anlatırsınız, birisi gülmekten kırılır, bir diğerin kılı bile kıpırdamaz. Her insanın farklı bir zihinsel dille dinliyor olduğunu düşüneceksiniz.

Sorun, aynı mesaja insanların niçin bu kadar farklı tepki gösterdiklerinin anlaşılmasıdır. Niçin birisi bardağın dolu tarafını, diğeri boş tarafını görür? Niçin bir mesaj; birisini enerjilendirir, heyecanlandırır ve güdülerken, diğesinde hiçbir tepki oluşmaz?

254

Shaw'ın yukarıdaki sözleri kesin olarak doğrudur. Doğru anahtarla hitap ederseniz, her şeyi yapabilirsiniz. Yanlış anahtarla hitap ederseniz, hiçbir şey yapamazsınız. En çok ilham veren mesaj, en aydınlatıcı düşünce, en zekice yapılmış eleştiri, yöneltilen kimse tarafından duygusal ve entelektüel açıdan anlaşılmamışsa; kesin olarak hiçbir anlam ifade etmez. Bunlar sadece kişisel gücümüzün değil, toplumsal olarak karşı karşıya gelmemiz, olası daha geniş

sorunların da temel anahtarlarıdır. Hem iş hayatınızda hem de özel yaşantınızda usta bir inandırıcı, usta bir iletişimci olmak istiyorsanız; doğru anahtarın nasıl bulunacağını bilmek zorundasınız.

Bunun yolu metaprogramlardan geçer. Metaprogramlar, kişileri bilgileri süreçleme şekline götüren anahtarlardır. Kişilerin iç temsillerini nasıl oluşturduklarını ve davranışları nasıl yönettiklerini belirlemede yardımcı olan güçlü iç paternlerdir. Metaprogramlar, neye dikkat edeceğinize karar vermede kullandığınız iç programlardır (ya da dizilişlerdir). Bilgileri bozar, siler ve

genelleriz; çünkü, beynimiz herhangi bir anda, ancak o kadar bilgiyi dikkate alabilir.

Beynimizin bilgiyi süreçleme şekli, bilgisayarın süreçleme şekline çok benzer.

Şaşırtıcı derecede çok veriyi alır ve onları insana anlamlı gelecek şekilde düzenler. Bilgisayar da belirli görevleri yapabilmesi için bir çatı sağlayan yazılım olmadan, herhangi bir şey yapamaz. Metaprogramlar da beynimizde benzer şekilde çalışır. Onlar, neye dikkat edeceğimize, deneyimlerimize nasıl anlam vereceğimize ve bizi hangi yöne götüreceklerini yöneten yapıyı sağlar. Nelerin ilgilendirdiğine, nelerin ileride tehlike oluşturacağına karar verebilmek için, bir temel oluştururlar. Bilgisayarla iletişimde bulunabilmek için, yazılımı anlamak zorundasınız. İnsanla da etkin iletişimde bulunabilmek için metaprogramlarını anlamak zorundasınız.

Kişiler; davranış paternlerine sahip oldukları gibi, bu davranışları yaratmak için deneyimlerini organize eden paternlere de sahiptirler. Ancak bu zihinsel paternleri anlarsanız; ister birisi

255

ne araba satmak için, isterse birisinin sizin tarafınızdan gerçekten sevildiğini anlaması için mesajlarınızın alınmasını bekleyebilirsiniz. Koşullar değişse bile kişilerin nesneleri nasıl anladıkları ve düşüncelerini nasıl organize ettiklerine ilişkin tutarlı bir yapı vardır.

Birinci metaprogram bir şeye yaklaşmak ya da uzaklaşmakla ilgilidir : Tüm insan davranışları zevk almak ya da üzüntüden kaçınmak için şiddetli bir arzunun etrafında döner. Yanan kibritten kaçınmanızın nedeni, elinizin yanma acısından uzaklaşması içindir. Güneşin batışını oturup seyre diyorsunuz; çünkü gündüzün geceye doğru kaymasından oluşan muhteşem manzaranın zevkini tatmak istiyorsunuz.

Aynı olay daha karmaşık eylemler için de geçerlidir. Bir kişi zevk aldığı için, işine bir iki km. yürüyerek gidebilir. Bir diğer kişi de arabaya binmekten korktuğu için aynı yolu yürüyerek işine gidebilir. Bir kişi yazılarından ve görüşlerinden hoşlandığı için Faulkner, Hemingway ya da Fitzgerald'ı okuyabilir. Bir diğeri de aynı yazarları, etraftan kendisine cahil denmemesi için okuyabilir. O, acıdan kaçıyor, zevk almakla ilgilenmiyor. Bir şeye yaklaşmıyor, uzaklaşıyor.

Tartışacağımız diğer metaprogramlar da dahil, bu süreç kesin değildir. Herkes bazı şeylere yaklaşır ve bazı şeylerden uzaklaşır. Herkesin bir program ya da diğerine doğru yaklaşmak şeklinde kuvvetli bir eğilimi olduğunu gösteren üstün bir tarzı (modu) olmasına rağmen; hiç kimse her uyarıcıya aynı şekilde tepki göstermez. Bazıları enerjik olmaya ve risk almaya meraklıdır. Onlar kendilerini heyecanlandıracak bir şeylere doğru yöneldikleri zaman kendilerini çok rahat hissedebilirler. Diğerleri dikkatli, endişeli, konuyu anlama eğilimindedirler ve dünyayı çok tehlikeli bir yer olarak görürler. Eylemleri heyecan verici şeylere doğru yaklaşma değil, tehlikeli ya da güçlük yaratacak nesnelerden kaçma şeklindedir. Kişilerin hangi yöne doğru hareket ettiklerini bulabilmek için onlara bir arabada, evde,

256

İşte ya da herhangi bir yerde nasıl bir ilişki istediklerini sorun. Onlar size ne istediklerini ya da ne istemediklerini anlatırlar mı? Bu bilginin anlamı nedir?

Her şey. Bir ürün satan iş adamıyız, onun reklamını, neler yaptığı ya da neler yapmadığını anlatarak iki şekilde yapabilirsiniz. Arabaları; onların hızlı, parlak ya da seksi olduklarını vurgulayarak ya da çok yakıt tüketmediği, bakımının çok maliyetli olmadığı ve çarpışmalarda güvenli olduğu üzerinde durarak satmaya çalışabilirsiniz. Kullandığınız strateji, bütünüyle ilgilendiğiniz kişinin stratejisine bağlı olmalıdır. Yanlış metaprogram kullanmaktansa; işe gitmemek daha iyi olabilir. Siz onu bir şeye yaklaştırmak istiyorsunuz; fakat onun tüm isteği geri dönmek için iyi bir neden bulmaktır.

Unutmayın ki araba aynı yolda ileri de geri de gidebilir. Bu, arabanın hangi yöne dönük olduğuna bağlıdır. Aynı olay kişiler için de geçerlidir. Diyelim ki, çocuğunuzun derslerine daha çok zaman ayırmasını istiyorsunuz. Ona;

"çalışırsan iyi olur, yoksa iyi bir okula gidemezsin" ya da "Fred'e bak çalışmadı ve okuldan atıldı. Şimdi hayatının geri kalan kısmını benzin istasyonundaki pompanın başında geçirecek. Bu, senin istediğin bir yaşam şekli midir?"

şeklinde sorular sormanız gerekir. Bu strateji bir işe yarar mı? Bu, çocuğunuza bağlıdır. Onun asıl güdülenmesi uzaklaşmaksa; işe yaraması gerekir. Fakat asıl güdülenmesi yaklaşmaksa ne olacak? Kendisini heyecanlandıran nesnelerle güdüleniyorsa, cazip bulduğu nesnelere doğru yaklaşıyorsa ne olur? Bu çocuk, bir nesneden uzaklaşması için verdiğiniz örnekle davranışını değiştirmeyecektir.

Nefesiniz tükenene kadar nasihat edebilirsiniz, fakat bu bir işe yaramaz. Çünkü yanlış anahtar kullanıyorsunuz. Siz Latince konuşuyorsunuz, oysa çocuk Yunanca biliyor. Hem kendi zamanınızı, hem de çocuğunuzun zamanını boşa harcıyorsunuz. Gerçekten de yaklaşma stratejisine sahip kişiler, kendilerine uzaklaşılması gereken şeyler sunulduğunda, kızıyorlar ya da darılıyorlar.

Çocuğunuz, "Bunu yaparsan başarılı olur ve istediğin okulu seçebilirsin" şeklindeki ifadelerle daha iyi güdüleyebilirsiniz.

Sınırsız Güç -17

257

İkinci metaprogram iç ve dış referans çerçeveleriyle ilgilenir: Birisine, bir işi iyi yaptığını nasıl anladığını sorun. Bazıları için ispat dışarıdan gelir. Patron sırtınızı sıvazlar ve büyük iş başardığınızı söyler. Havalara uçtunuz. Büyük ödül kazandınız. Çalışmanız farkedildi ve arkadaşlarınız tarafından alkışlandı. Dışarı-

dan bu tür bir onay alınca, yaptığınız işin iyi olduğunu anlıyorsunuz. Dış referans çerçevesi budur.

Diğerleri için ispat, içten gelir. İyi yaptıklarında, kendi içlerinde bilirler. İç referans çerçevesine sahipseniz, bütün mimari ödülleri kazanan bir bina tasarlayabilirsiniz; fakat siz onu başarılı bulmuyorsanız, tüm dış onaylar, yaptığınız işin başarı olduğu konusunda sizi ikna edemezler. Ya da tersine bir iş

yaparsınız; patronunuz ve arkadaşlarınız tarafından soğuk karşılanır; fakat siz onun iyi bir iş olduğunu hissediyorsanız, diğerlerinden çok kendi iç güdülerinize güvenirsiniz. Bu da iç referans çerçevesidir.

Birilerini bir seminere devam etmesi için ikna etmeye çalıştığınızı kabul edelim.

Şöyle söyleyebilirsiniz; "Bu seminere devam etmelisin. Fevkalade güzel. Biz tüm arkadaşlarımızla birlikte katıldık. Çok iyi vakit geçirdik ve sürekli olarak övgüyle o günlerden konuşuyoruz. Herkes seminerin yaşamlarını olumlu yönde değiştirdiğini söylüyor." Konuştuğunuz kişi dış referans çerçevesine sahipse; muhtemelen onu ikna edebilirsiniz. Tüm bu kişiler doğru olduğunu söylüyorsa; genellikle o da doğru olduğunu kabul edecektir.

Fakat iç referans çerçevesine sahipse ne olur? Diğerlerinin ne söylediğini

anlatarak onu ikna etmek için çok güç anlar geçireceksiniz demektir. Bunlar, onun için herhangi bir anlam ifade etmez. Onu ancak kendisinin bildiği, kendisine çekici gelen şeylerle ikna edebilirsiniz. Ona, "Geçen sene devam ettiğin konferanslar dizisini hatırlıyor musun? Hatırlarsan şimdiye kadar sahip olduğun en önemli deneyimleri kazandığını söylemiştin. Bildiğim kadarıyla ona benzer bir şeyler var. Kontrol edersen, benzer deneyimleri bulabileceğini düşündüm. Sen ne düşünü

258

yorsun?" Bu yaklaşım bir işe yarar mı ? Elbette; çünkü, ona kendi diliyle hitap ediyorsunuz.

Tüm bu metaprogramların genel durum ve gerilimle ilgili olduğuna dikkat edilmelidir. Bazı şeyleri on-onbeş yıldır yapıyorsanız, kuvvetli bir iç referans çerçeveniz vardır. Daha önce hiç yapmamışsanız; genel durumda neyin doğru neyin yanlış olduğuna ilişkin kuvvetli bir iç referans çerçevesine sahip olamayabilirsiniz. Patern ve tercihleriniz, zaman içinde gelişme eğilimindedir. Fakat sağlıklı olsanız bile, yararlı olduğu birçok durumda hâlâ sol elinizi de kullanıyorsunuzdur. Aynı olay metaprogramlar için de geçerlidir. Tek yönde gitmek zorunda değilsiniz. Yolu değiştirebilirsiniz. Kendiniz değişebilirsiniz.

Liderlerin çoğu, iç mi yoksa dış referans çerçevesine mi sahiptir? Gerçekten etkili bir lider, iç referans çerçevesine sahip olmak zorundadır. Bir eyleme geçmeden önce diğerlerinin düşüncelerini sormak için tüm zamanını harcayan kimse, gerçek bir lider olamayacaktır. Kararlı olabilmek için metaprogramların ideal bir dengesi vardır. Aşırı bir uçta kararlı olarak kalabilecek çok az kimsenin olabileceğini unutmayın. Gerçekten etkili liderler dışardan da etkin bilgi alma yeteneğine sahiptirler. Bunu yapmadıkları zaman kendilerini büyük görme hastalığına yakalanırlar.

Misafirlere de açık olan son seminerlerimin birisinden sonra, bir adam üç arkadaşıyla birlikte gelerek, "Beni kandıramazsınız" dedi. Bana yapabileceği her türlü tatsız şakayı yapıyordu. Hemen onun iç referans çerçevesine göre sıralama yaptığını net bir şekilde anladım. (Dışa dönük kişiler size gelip: şunları şunları şu şekilde yapmalısınız demezler). Onun arkadaşlarıyla konuşmasından da nesnelerden uzaklaşan birisi olduğunu açık olarak anladım. Bu nedenle ona;

"Sizi bir şey yapmanız için ikna edemem. Sizi ikna edebilecek tek kişi var, o da

sizsiniz" dedim. Bu tepkiye nasıl karşılık vereceğini bilmiyordu. Seminerimle övüneceğimi ve onu kabul etmeyeceğini bekliyordu. Şimdi söylediklerimle uyuşmak zorunda kaldı; çünkü onların ger

259

çek olduklarını biliyordu. Sonra ona; "Seminere devam etmezsen, kimin kaybedeceğini bilen tek kişi sensin" dedim. Normalinde böyle bir noktayı belirtmek, benim için korkunç kötü bir olaydır. Fakat onun diliyle konuştum ve işe yaradı. Devam etmezse kendisinin kaybedeceğini söylemediğime dikkat edin. Öyle söylemiş olsaydım, kesinlikle devam etmezdi. Söylediklerimi şöyle analiz edebiliriz: "Seminere devam etmezsen kimin kaybedeceğini (uzaklaşmak) bilen tek kişi sizsiniz (iç referans çerçevesi)" Bu konuşmadan sonra; "Evet, doğru" dedi ve kayıt formunu imzaladı. Metaprogramlar hakkında bilgi sahibi olmadan önce, onu, daha önce bu kursu almış kişilerle konuşmaya (dış referans çerçevesi) ikna etmeye çalışır ve seminerden elde edebileceği yararları (doğru yaklaşmak) anlatırdım. Fakat tüm bunlar sadece beni ilgilendirirdi. Onu değil.

Üçüncü grup metaprogramlar kendi kendileri ya da diğerleri tarafından yapılan sıralamayla ilgilidir. Bazıları insan etkileşimlerine temel olarak, sadece kendi içlerinde olanlara, diğerleri ve kendileri için neler yapabileceklerine göre bakarlar. Şüphesiz kişiler her zaman şu ya da bu aşırı ucun içinde olmazlar.

Sadece kendinize göre sıralarsanız; her şeyi kendine yontan bir bencil olursunuz. Sadece diğerlerine göre sıralama yaparsanız; sürekli sıkıntı çeken birisi olursunuz.

Bir işe adam almak durumunda kalırsanız; başvuranların, bu sıralamanın neresinde olduklarını bilmek istemez misiniz? Bir süre önce büyük bir hava yolu şirketi; şikayetlerin %95'inin işçilerin %5'iyle ilgili olduğunu belirledi. Bu %5'lik grup kuvvetli bir şekilde kendilerine göre sıralama yapmaktaydılar, çoğu zaman sadece kendileriyle ilgileniyor, diğerleriyle ilgilenmiyorlardı. Onlar kötü işçiler midir? Evet ya da hayır. Fakat açık olan bir şey varsa o da onların yanlış işte çalıştıkları ve kötü performans gösterdikleridir. Onların sevimli, çok çalışkan ve cana yakın olmaları da gerçeği değiştirmez. Yanlış işte çalıştırılan, doğru kişiler olabilirler.

260

Hava yolu şirketi ne yaptı? Kendilerine göre sıralama yapan kişileri değiştirdi.

Yeni grubu işe alma sırasında yapılan görüşmelerde, başvuranlara niçin bu şirkette çalışmak istedikleri sorularak işe alınacaklar belirlendi. Bu kişilerin düşüncelerinin çoğu, komisyon önünde verdikleri cevaplara göre belirlendi.

Gerçekten de onların bir komisyon üyesi gibi olan davranışlarına bakılarak karar veriliyordu. Yani komisyonda konuşan kişiye en çok dikkatini yönelten, onunla göz teması kuran, gülen yada destek veren kişiye en yüksek oy verildi. Diğer yönden, az ya da hiç dikkat etmeyen ve diğerleri konuşurken kendi dünyasına dalan kişiler, kendine göre sıralama yapan kişiler olarak düşünüldü ve işe alınmadılar. Bu seçimin sonucunda şirketin şikayeti, %80'in üzerinde azaldı.

Metaprogramların iş dünyasında önemli olmasının nedeni budur. Onu güdüleyen nedenin ne olduğunu bilmezseniz; bir insanı nasıl değerlendirirsiniz?

Gerekli ustalıklarla, öğrenme yeteneğiyle ve iç dünyasıyla, sahip olduğunuz işle doğru kişiyi nasıl eşleştireceksiniz? Birçok zeki insan kariyerlerini hayal kırıklığı içinde geçirmektedirler; çünkü doğal yeteneklerini en iyi şekilde kullanabilecekleri bir işte çalışmamaktadırlar. Bir durumda yükümlülük olan şey, bir diğer durumda değerli bir varlık olabilir.

Hava yolu gibi hizmet sektörlerinde, diğerlerine göre sıralama yapanlara gereksinim vardır. Bir muhasebe denetçisi arıyorsanız, kendisine göre sıralama yapan birisini tercih etmeniz gerekebilir. Görevini entelektüel olarak iyi yapan; fakat duygusal yönden zayıf olduğu için sizi şaşırtan kişilerle, kaç kez ilgilendiniz? O, kendine göre kuvvetli sıralama yapan bir doktor olabilir. O çok zeki bir tanıyıcı (teşhisçi) olabilir, fakat onun sizinle ilgilenmediğini hissederseniz, onun işte bütünüyle etkili olmasını bekleyemezsiniz. Gerçekten de bazıları klinikte çalışmak yerine, araştırmacı olarak çalışmasının daha iyi olacağını düşünür.

Amerikan iş dünyasında doğru adamı doğru işe yerleştirmek, en önemli problemlerden biri olarak yerini koruyor. Bu sorunla, başvuranların bilgiyi nasıl süreçlediklerini değerlendirmeyi bilirsek ilgilenebiliriz.

261

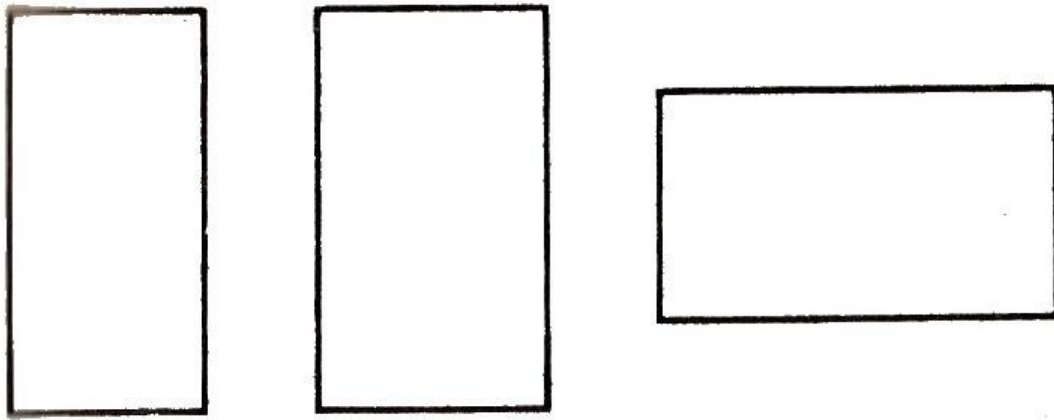
Bu noktada tüm metaprogramların, eşit düzeyde kritik olmadıklarını belirtmekte yarar vardır. Nesnelerden uzaklaşan kişilerin, yaklaşanlardan daha iyi olduğu söylenebilir mi? Belki. Dünyada başkalarına göre sıralama yapanlar, kendilerine göre sıralama yapanlardan daha çok olsa, daha mı iyi olurdu? Muhtemelen. Fakat biz yaşamla olduğu gibi ilgilenmek zorundayız. Bizim arzuladığımız türde

bir dünya yok, çocuğumuzun nesnelerden uzaklaşması yerine, yaklaşmasını isteyebilirsiniz. Onunla etkili bir şekilde iletişimde bulunmak istiyorsanız; nasılsa, o şekilde davranmak zorundasınız; sizin fikrinize göre olması gerektiği şekilde değil. Anahtar, kişiyi dikkatli ve üzgün olduğu zamanlar mümkün olduğu kadar dikkatle gözlemek, ne söylediğini dinlemek, kullandığı mecazları öğrenmek, fizyolojisini bilmektir. Kişiler metaprogramlarını tutarlı ve sürekli bir biçimde açıklarlar. Kişilerin eğilimlerini belirlemek ya da sıralamalarını anında öğrenmek için, çok yoğun bir çalışma gerekli değildir.

Kişilerin kendilerine göre mi diğerlerine göre mi sıralama yaptıklarını anlamak için diğerlerine nasıl dikkat ettiklerine bakmak gerekir. Diğerlerine doğru yöneliyor ve yüz ifadeleri diğerlerinin ne söyledikleriyle ilgileniyor mu yoksa arkasına yaslanarak sıkılıyor ve tepki göstermiyor mu? Herkes arasına kendine göre sıralama yapar ve böyle yapmak da önemlidir (gereklidir). Anahtar, tutarlı olarak yaptığınızın ve sıralama yordamınızın, istediğiniz sonuçları üretip üretmemesidir.

Dördüncü sıralama programı, eşleşenler ve eşleşmeyenlerle ilgilidir.

Sizinle bir deney yapmak istiyorum. Şekillere bakınız ve her birinin diğerleriyle nasıl bir ilişki içinde olduklarını bana anlatınız.



Üç şekil arasındaki ilişkileri tanımlamanızı istersem birçok şekilde cevap verebilirsiniz. Hepsinin dikdörtgen olduğunu söyleyebilirsiniz. Hepsinin dört kenarlı olduğunu söyleyebilirsiniz. İkisinin dikey, birisinin yatay ya da ikisinin ayakta, birisinin yatık olduğunu ya da hiçbir şeklin diğer ikisiyle kesin olarak aynı ilişkiye sahip olmadığını söyleyebilirsiniz. Ya da birinin farklı, ikisinin benzer olduğunu söyleyebilirsiniz. Eminim siz daha fazla tanım düşünebilirsiniz. Burada ne olmaktadır? Hepsi aynı resmin tanımlamalarıdır; fakat, yaklaşımlar bütünüyle farklıdır. Bu metaprogramı öğrenmek; anlamak ve sevmek için bilgiyi nasıl sıraladığınızı belirler. Bazıları dünyaya, benzerlikleri bularak tepki gösterir.

Nesnelere bakarlar ve ortak noktalarını görürler. Onlar eşleşmecidir. Bu nedenle onlar sizin şeklinize bakarak şöyle söyleyebilirler, "Onların hepsi dikdörtgendir". Bir diğer eşleşmeci de istisnalarındaki benzerliği bulur. O, şekle bakarak şöyle söyleyebilir, "Hepsi dikdörtgen; fakat bir tanesi yatık, diğerleri dik duruyor."

Diğerleri eşleşmez, yani fark insanlarıdır. Bunlar iki tiptir. Bir tipi dünyaya bakar ve nesnelerin nasıl farklı olduğunu görür. Şekillere bakarak hepsinin farklı olduğunu ve hepsinin birbirleriyle farklı ilişkileri bulunduğunu söyleyebilir.

Eşleşmez olan diğer tip ise; istisnalarla farklılıkları görür. Tersten, istisna 263

larla benzerlikleri bulan eşleşmeciye benzer. Önce farkları görür sonra bunlara ortak noktalar ekler. Bir kişinin eşlemeci yada eşleşmez olduğunu anlamak için nesneler ya da koşullar kümesi arasındaki farkları sorun ve önce benzerliklere mi yoksa farklara mı dikkat ettiğini not edin. Benzerlik eşleşmecisiyle, farklar eşleşmezi bir araya gelirse neler olacağını hayal edebiliyor musunuz? Birisi hepsinin birbirine benzediğini söylerken, diğeri hepsinin birbirinden farklı olduğunu söyler. Benzerlikçi kişinin mantığına göre, onların hepsi dikdörtgendir.

Farklar eşleşmezin mantığına göre de onların üçünde de çizgi kalınlıkları, hatta açılar bile aynı olmayabilir. Peki, kim haklıdır? Şüphesiz ikisi de; çünkü bunlar kişisel algılamaya bağlıdır. Bununla birlikte; eşleşmezler genellikle ahenk sağlamakta güçlük çekerler. Çünkü, onlar daima fark yaratırlar.

Bu ayırlamanın önemini anlamak ne işe yarar? Size, kendi işimden bir örnek vereyim. Beş ortağız ve birimiz hariç hepimiz eşleşmeciyiz. İşimizin çok büyük bir kısmı için bu çok güzel. Birbirimize benziyoruz ve birbirimizi seviyoruz. Aynı şekilde düşünüyoruz, aynı şeyleri görüyoruz. Bu nedenle toplantılarımız tam bir bütünlük içinde geçmektedir. Konuşuyoruz, fikirler üretiyoruz,

birbirimizle eşleştığımız için bu fikirlerin hepsi güzel, daha güzel görünüyor; bir diğerinin gördüklerini görüyoruz, görüşlerini geliştiriyoruz ve heyecanlandıkça heyecanlanıyoruz.

Tüm bu olanlar, eşleşmez işin içine kanşıncaya kadar geçerlidir. O her zaman nesneleri bizim gördüğümüzden farklı bir biçimde görür. Biz nesnelerin birbirine uyan yönlerini görürken, o uymayan yönlerini görür. Biz coşku içinde ilerlerken, o birden araya girerek, işin yürümeyeceğini söyler. Sonra arkasına yaslanarak bizim ne gördüğümüze aldırmadan, bizim üzerinde durduğumuz tüm sorunların üzerinde durur. Biz zihinsel olarak yükseklerde uçmak isteriz. O hemen bizi yere indirerek; "Peki, bundan ne haber? Şundan ne haber? Buna ne diyeceksiniz?"

der.

264

Kafa mı ütülüyor? Evet. Değerli bir ortak mı? Elbette. Bizim yapmamız gereken şey; onu planlama sürecinin uygun zamanlarında kullanmaktır. Ayrıntılar üzerinde aynı şeyleri söyleyip durmasını ve fikir oluşturmamıza engel olmasını istemeyiz. O anlarda onun bizi başka şeylerle uğraştırmasından çok, beraber planlama yapmakla sağladığımız bütünlük bizim için daha değerlidir. İşin hızı kesildikten sonra bizim mutlaka boşluklarımızı, benzeşimsizliklerimizi, uygun olmayan şeyleri ve eşleşmenin sağlanamadığı noktaları görecektir birilerine ihtiyacımız var. Onun işlevi budur ve bizi bizden korur.

Eşleşmezler azınlıktadır. Yapılan araştırmalara göre kişilerin %35'i eşleşmezdir.

(Bir

eşleşmezseniz,

muhtemelen

araştırmanın

doğru

olmadığını

söyleyeceksiniz). Bununla birlikte eşleşmezler çok değerlidir; çünkü bizim

görmediklerimizi görme eğilimindedirler. Eşleşmezler, genellikle şiirsel özelemler peşinde koşmazlar. Çoğu kez heyecanlandıklarında bile, hemen eşleşmemeye başlayarak heyecanlanmamanın bir yolunu bulurlar. Fakat onların sayısal duyarlılıkları, herhangi bir iş için çok önemlidir. "Cennetin Kapısı" filmi gibi, iş

dünyasındaki çok büyük başarısızlıkları düşünün. Manzaranın gerisine bakma yeteneğine sahipseniz; bir grup iç referans çerçeveli, yaratıcı eşleşmecinin bulunduğunu görebilirsiniz. Bunların hepsi amaca yaklaşır ve kaçınmaları gereken hiçbir şeye dikkat etmezler. Onların mutlak bir şekilde; "Bir saniye, bundan ne haber?" diyecek ve iç referans çerçeveli yaratıcı kişiler tarafından kabul edilebilecek şekilde, iletişimde bulunabilecek bir eşleşmeze ihtiyaçları vardır.

Eşleşmecilik ve eşleşmezlik tarzları son derece önemlidir; çünkü beslenme dahil birçok konuda önemli görevler yapabilecek niteliktedirler. Aşırı eşleşmeciler genellikle kendileri için kötü olabilecek yiyeceklerle beslenebilirler; çünkü onlar daima aynı yiyeceği yemek isterler. Onlar elma ya da erik yemek istemeyeceklerdir. Olgunlukları, tatları, dokuları ve bekleme süreleri gibi sıralı değişkenlerde çok fazla değişiklik olabilir. Onlar

265

değişmeyen yiyecekleri, hamburger gibi, çok yiyebilirler. Bunlar kötü yiyecekler olabilir; fakat eşleşmecinin değişmeyen ruhunu ısıtırlar.

Yıllarca aynı şekilde tekrarlanıp duran bir işiniz olsa; bir fark insanını işe almak ister misiniz? şüphesiz istemezsiniz. Bir benzerlik insanını işe almak istersiniz ki, o da sizin ihtiyacınız olduğu sürece böyle bir iş yapmaktan zevk alacaktır. Öte yandan büyük oranda esneklik isteyen ya da sürekli olarak değişen bir işiniz olsaydı; bu pozisyona bir benzerlik insanını alır mıydınız? Almayacağınız açıktır.

Bu ayrımlar, uzun dönemde hangi işlerden, hangi kişilerin daha çok mutlu olacağını belirlemede yararlı olur.

Golcü bir futbolcu örneğini düşünelim. Birkaç yıl önce sezona çok iyi başlamıştı.

Çok güzel goller atıyordu. Fakat o bir eşleşmez olduğundan, stilini değiştirmek zorunluluğunu hissetti ve formunu kaybetti. Her stadyumda kalenin arkasında

bulunan değişik şekiller üzerinde dikkatini toplaması için inandırılmıştı.

Benzeşimsiz olduğu için bu şekillerin birbirinden ne kadar farklı olduğu üzerinde durmaya başladı ve daha önce kendisi için çok kolay olan hareketleri bile yapamaz duruma geldi.

Eşleşmeci ve eşleşmez tiplerin her ikisine de aynı inandırma tekniğini kullanır mısınız? İkisini birden aynı işde ister misiniz? Farklı eşleme stratejisi olan iki çocuğu da aynı şekilde mi yetiştirirsiniz? Şüphesiz hayır. Bu stratejilerin sabit ya da değişmez olduğunu söylemek istemiyorum. İnsanlar Pavlov'un köpekleri gibi değildir. Birisi onlara, onların anlayacağı bir dille nasıl yapacaklarını anlatırsa; insanlar stratejilerini bir noktaya kadar değiştirebilirler. Ömrü boyunca eşleşmez olan bir kişiyi, eşleşmeci yapmak için çok aşırı çaba ve sabır göstermek gerekir. Fakat yaklaşımlarının çoğuna; daha terbiyeli ve geniş kapsamlı olmasına süreç içinde yardımcı olabilirsiniz. Farklı kişilerle bir arada yaşımanın gizlerinden birisi de budur. Diğer yönden genelleme yapmak eğiliminde oldukları için eşleşmecilerin de daha çok fark görmelerinde yarar vardır. Eşleşmecilerin bu hafta ile

266

geçen hafta ziyaret ettiği şehirler arasındaki (Los Angeles, New York'a çok benziyor demek yerine) tüm farklara dikkat etmeleri yararlı olur. Farklar üzerinde biraz daha durun. Onlar yaşama renk tutan olaylardandır.

Bir eşleşmeciyle eşleşmez bir arada mutlu bir şekilde yaşayabilirler mi?

Birbirlerini anladıkları sürece evet. Farklılıklar oluştuğunda, onlar birbirinin kötü ya da hatalı olmadığını, sadece nesneleri farklı şekilde algıladıklarını bilmelidirler. Ahengin oluşması için bütünüyle birbirinize benzemek zorunda de-

ęilsiniz. Algılama şekillerimizin farklı olduğunu hatırlamanız ve birbirinizi nasıl sevip sayacağınızı öğrenmeniz yeterlidir.

Şimdiki metaprogram, ikna etmek için nelerin gerekli olduğuyla ilgilidir.

İknacının stratejisi iki kısımdan oluşur. Kişiyi tutarlı bir biçimde neyin ikna ettiğini öğrenmek için önce kişinin ikna olmak için hangi duyusal yapımlarına ihtiyacı olduğunu bulmalı ve sonra ikna olmadan önce bu uyarıcıları hangi sıklıkla almak zorunda olduğunu keşfetmelisiniz. Birisinin ikna edici

metaprogramını bulabilmek için, "Bir başkasının işinde başarılı olduğunu hangi yoldan öğrenirsiniz? Onları, görmek ve yaptıklarını izlemek; ne kadar iyi olduklarını işitmek; birlikte yapmak; yetenekleri hakkında birşeyler okumak zorunda mısınız?" sorusunu sormalısınız. Cevap, bunların bir karışımı olabilir. Birisinin iyi olduğuna, işini yaparken gördüğünüzde ve diğer kişiler onun iyi olduğunu anlattığında inanabilirsiniz. Bir sonraki soru ise; "Siz ikna olmadan önce, size iyi olduğunu hangi sıklıkta göstermek zorundadır?" şeklindedir.

Burada olası dört cevap şekli vardır: a) Derhal (Örneğin bir konuda iyi olduklarını size bir kere gösterdiklerinde siz onlara inanırsınız), b) Çok kez (iki ya da daha fazla), c) Bir zaman dilimi içinde (bir hafta, bir ay ya da bir yıl içinde), d) Sürekli olarak. Son durumda kişi iyi olduğunu her işte her zaman göstermek zorundadır.

Bir organizasyonun başındaysanız; kilit personelinizle ulaşın

267

bileceğiniz en değerli durum güven ve ahenktir. Onlarla ilgilendiğinizi bilirlerse, sizin için daha iyi ve daha çok çalışacaklardır. Size güvenmezlerse, sizin için çalışmazlar. Fakat güveni oluşturmanın bir kısmıda farklı kişilerin farklı ihtiyaçları olduğuna dikkat etmektir. Bazıları bir işi kurar ve onu sürdürürler. Sizi dürüst olduğunuzu ve onlarla ilgilendiğinizi bilirlerse; onları aldatacak bir şey yapıncaya kadar sürecek bir bağ oluşturabilirsiniz.

Bu yöntem herkes için geçerli değildir. Bazı işçilerin bundan fazlasına ihtiyaçları vardır. Onlara bir kelime, bir çalışmalarını onaylama, herkesin önünde destek olma ya da başarması için önemli bir görev vermek gibi ek bir şeyler daha göstermelisiniz, Onlar tam olarak sadık ve zeki olabilir; fakat diğerlerinden daha çok onaylanmak ihtiyacını hissederler. Aranızdaki bağın hâlâ geçerli olabilmesi için, daha çok ispata ihtiyaçları vardır. İyi satıcıların, bazılarına bir kez satış

yapınca artık onların sürekli müşterileri olacağını bilmesine benzer bir durumdur. Bazıları satın almadan önce bir ürünü iki ya da üç kez görmek zorundadır. Bazılarına tekrar satış yapabilmeniz için aradan altı ay geçmesi gerekir. Satıcıların en çok tuttukları kişi ise, ürünü yıllardır kullanan; fakat tekrar satın almaya geldiğinde o ürünü niçin kullanması gerektiğini öğrenmek isteyen müşteridir. Aynı süreç personelle olan ilişkilerinizde daha yoğun bir şekilde ortaya çıkar. Bazılarına sevdiğinizi bir kez ispatlarsanız; bu ispat onun için

sonsuz kadar geçerlidir. Diğerlerine her gün ispatlamak zorundasınız. Bu metaprogramları anlarsanız; bazılarını ikna etmek için plan hazırlarken size ne kadar yararlı olduğunu görürsünüz. Onu ikna etmek için neler yapılması gerektiğini önceden bilerseniz; her defasında sevdiğinizi ispatlamanız gereken kişilerle karşılaşınca şaşırırmazsınız. Çünkü bu davranışını önceden biliyor olacaksınız.

Diğer metaprogram, gerekliliğe karşı olanaklılıkla ilgilidir. Birisine şimdiki şirketinde niçin çalıştığını ya da yeni arabasını ya da evini niçin satın aldığını sorun. Bazı kişiler, isteklerinden çok

268

gereklilikle güdülenirler. Yapmak zorunda oldukları için bir şey yaparlar. Neyin olanaklı olduğunu düşünerek hareket ederler. Deneyimlerin sonsuz sayıdaki çeşitliliğine bakmazlar.Önlerine ne gelir ve neler mevcutsa, onlarla yaşamını sürdürürler.Yeni bir işe, eve, arabaya hatta yeni bir eşe bile ihtiyaçları olduğunda piyasaya çıkarlar ve mevcut olanı kabul ederler. Diğerleri, olasılıkları (olanakları) araştırmak için güdülenirler. Ne yapmak zorunda olduklarından çok, ne istediklerine göre güdülenirler. Değişik durumları, deneyimleri, seçimleri, yolları araştırırlar. Gerekliliğe göre güdülenen kişi bilinen ve güvenli olan şeylerle ilgilenir. Olanaklılıkla güdülenen kişi, bilinmeyenede eşit düzeyde ilgi gösterir. Nelerin olabileceğini, hangi fırsatların gelişebileceğini öğrenmek ister.

Siz işveren olsanız, hangi tip kişiyi işe almak istersiniz? Bazıları muhtemelen;

"Olanaklılıkla güdülenen kişiyi" cevabını verecektir. Her şeyin ötesinde zengin bir potansiyel duyguya sahip olmak, yaşamı daha da zenginleştirir. iç güdüsel olarak çoğumuz (gereklilikle güdülenen kişilerin de çoğu) kendilerine sonsuz sayıda yeni yolların açık kalması yönünde oy kullanacaklardır.

Gerçekte bu önceden planlanmış bir durum değildir. Ayrıntılara dikkat etmeyi, düzenli bir hıza ayak uydurmayı ve sürekliliği gerektiren işler vardır. Bir otomobil fabrikasında kalite kontrol denetçisi olduğunuzu kabul edelim.

Olanaklılık duygusu güzeldir. Bununla birlikte burada, daha çok gereklilik duygusuna ihtiyacınız olabilir. Tam olarak neyin gerekli olduğunu bilmeye ve hissetmeye ihtiyacınız olabilir. Tam olarak neyin gerekli olduğunu bilmek ve onun yerine getirildiğini görmek zorundasınız. Olanaklılıkla güdülenen bir kişi, bu işin tam kendisine göre olduğunu düşünecektir.

Gereklilikle güdülenenlerin başka bir özellikleri daha vardır. Bazı işlerde sürekliliğin özel bir önemi vardır. Bunun için de aynı görevi uzun süre yapacak kişilere gereksinim vardır. Olanaklılıkla güdülenen kişi; yeni durumlar, yeni fırsatlar, yeni giri

269

şimler, yeni güçlükler arar. Daha çok potansiyel sunuyor gibi görünen başka bir iş bulduğunda bu, onun işi bırakması için iyi bir fırsattır. Gereklilikle güdülenenler; çok gayretli bir ruha sahip olduklarından değil, ihtiyaçları olduğu için iş yaparlar. Olanaklar içinde risk alanlar, barıştan ve güzelden yana olanlar, palavracılar için çok sayıda iş vardır. Şirketiniz bütünüyle yeni bir alanda faaliyet göstermeye başlarsa; olanaklılıkla güdülen bazılarını işe almalısınız.

Dayanışmaya, uzun ömürlülüğe ve tutarlılığa pirim veren işler de vardır. Bu tür işler için gereklilikle güdülenen kişiler gereklidir. Kişisel metaprogramlarınızın ne olduğunu bilmek de eşit oranda önemlidir. Çünkü iş ararken sizin ihtiyaçlarınızı karşılayabilecek en iyi işi seçmenize yardımcı olur.

Aynı ilke çocuklarınızı güdülemede de işe yarar. Eğitimin erdemleri ve iyi bir okula gitmenin önemi üzerinde duruyor olduğunuzu kabul edelim. Çocuğunuz gereklilikle güdüleniyorsa niçin iyi bir eğitime ihtiyacı olduğunu göstermek zorundasınız. Bir işe girmek için mutlaka bir diplomanın gerekli olduğunu anlatabilirsiniz. İyi bir mühendis olmak için neden matematik temelinin ya da iyi bir öğretmen olabilmek için neden dilde ustalaşmanın gerekli olduğunu açıklayabilirsiniz. Çocuklarınız olanaklılıkla güdüleniyorsa; değişik bir yaklaşım uygulamak zorundasınız. O, yapmak zorunda olduklarından rahatsız olur. Bu nedenle ona iyi bir eğitimin niçin sınırsız olanaklara açılan kapı olduğunu açıklamak zorundasınız. Öğrenmenin kendisinin, olanaklara giden en büyük bulvar olduğunu gösteriniz. Kafasını keşfedilecek yeni bulvarlar hayalleriyle, kazanılacak yeni boyutlarla ve keşfedilecek yeni şeylerle doldurun. Yöneltilmenin yolları çok farklı olmasına rağmen, her çocukla ulaşılabilecek sonuç aynıdır.

Diğer metaprogram, kişinin çalışma stiliyle ilgilidir. Herkesin bir çalışma stratejisi vardır. Bazıları bağımsız olmadıkça mutlu olamazlar. Başkalarıyla birlikte çalışmakta güçlük çekerler ve çok fazla denetim altında çalışamazlar.

Kendi gösterilerini ken-

270

dileri yapmak zorundadırlar. Diğerleri bir grup üyesi olarak en iyi performanslarını gösterebilirler. Onların stratejisi işbirlikçilik (kooperatif).

Alacakları herhangi bir görevin sorumluluğunu paylaşmak isterler. Diğerleri de ortalama yani ikisinin arasında bir stratejiye sahiptirler. Görev için tek başlarına sorumluluk yüklenmeyi sürdürürken başkalarıyla birlikte çalışmak isterler.

Sorumlu, fakat tek başına değildirler.

İşçilerinizden, çocuklarınızdan, danışmanlık yaptıklarınızdan en iyi sonucu almak istiyorsanız; onların en etkin olduğu tarzları gösteren çalışma stratejilerini belirlemeniz gerekir. Bazen çok zeki bulduğunuz bir işçinin, sürekli kafa ütülediğini görürsünüz. O daima kendi usulüne göre bir şeyler yapmak zorundadır. Şimdi onu işten çıkarmanız gerekmeyebilir. O kendi işini yapacak biri olabilir ve siz ona kendisini gösterebileceği bir ortam hazırlamazsanız; eninde sonunda kendi işinin başına geçecektir. Böyle değerli işçilere sahip olduğunuzda; yeteneklerinden sonuna kadar yararlanabilmek için; ona mümkün olduğu kadar serbest davranabileceği bir ortamı sağlamaya çalışmalısınız. Onu bir grubun üyesi yaparsanız; gruptaki herkesi deli eder.

Mümkün olduğu kadar bağımsız yaparsanız; son derece değerli olabilir .

Girişimcilikteki yeni kavramlar bütünüyle bu konularla ilgilidir.

Tüm insanların beceriksizlik düzeylerine kadar yükseltilebileceğini söyleyen Peter ilkesini duymuşsunuzdur. Bunun nedenlerinden birisi de işverenlerin, genellikle işçilerin çalışma stratejilerine karşı duyarsız olmalarıdır. Bazı insanlar işbirliği ortamında en iyi performanslarına ulaşırlar. İnsani ilişkilerin ve geri beslemenin çok yoğun olduğu ortamlarda daha iyi sonuç verirler. Onları iyi çalıştıklarından ötürü yeni, bağımsız bir işin sorumluluğunu vererek ödüllendirir misiniz? Onlardan en iyi şekilde yararlanmak istiyorsanız, cevabınız hayır olmalıdır. Bu, o kişiyi aynı düzeyde tutacağınız anlamına gelmez. Ona, yeteneklerini en iyi kullanabileceği yeni işler vermeniz gerektiğini açıklar.

271

Benzer şekilde ortalama stratejiye sahip birçok kimse, bir grup üyesi olmak ister; fakat aynı zamanda işlerini yalnız başlarına yapmaları gerekir. Herhangi bir organizasyonda üç stratejiye de hitap edecek işler vardır. Anahtar, kişilerin en iyi nasıl çalıştıkları konusunda hassas olmak ve onları verimli olacakları işlerde

çalıştırmaktır.

İşte bugün yapılacak bir alıştırma. Bu bölümü okuduktan sonra kişilerin metaprogramlarını öğrenmeye çalışınız. Onlara; bir ilişkiden (ya da araba, ya da ev) ne istediklerini sorun. Bazı işlerde başarılı olduklarını nasıl anladıklarını sorun. Bu ay yapmakta olduğu işle geçen ay yapmış olduğu iş arasındaki ilişkiyi sorun. Bir şeyin gerçek olduğuna inanmadan önce, bazı şeylerin kaç kere gösterilmek zorunda olduğunu sorun. En beğendiği iş deneyimini ve onun için bu deneyimin neden önemli olduğunu anlatmasını isteyin.

Kişi bu sorulan sorarken size dikkat ediyor mu? Sizin yanıtlarınızla mı, yoksa başka şeylerle mi ilgileniyor? Tartıştığınız metaprogramları başanlı bir şekilde öğrenebilmeniz için; sorabileceğiniz soru sadece birkaç tanedir. Gerekli bilgiyi alamazsanız; istediğinizi elde edinceye kadar, soruları başka biçimlerde sormayı sürdürünüz.

Hemen hemen iletişim sorunlarınızın hepsinde; karşınızdakinin metaprogramını anlamanın sorunun çözümünde yararlı olabileceğini görürsünüz. Sevdığınız bir insanın kendisini sevilmiyor hissetmesi, adına çalıştığınız kişinin sizi yanlış yöne sürüklemesi, yardım etmeye çalıştığınız kişinin hiç tepki göstermemesi gibi yaşamınızda hayal kırıklığına uğradığınız bir anı düşünün. Burada ihtiyacınız olan şey, işleyen metaprogramı, ne yapmakta olduğunuzu ve diğer kişinin ne yaptığını tanımaktır. Örneğin; size sevgi ilişkisine sahip olmak için tek bir doğrulama yeterken, karşınızdaki kişi için bu ilişkinin sürekli gösterilmesi gerekebilir. Ya da nesnelerin birbirine ne kadar benzediğini gösteren bir öneri getirirsiniz; fakat üstünüzdeki kişi başka şeyler duymak isteyebilir. Ya da bir kişiyi sakınması gereken

272

bir konuda uyarmaya çalışırsınız; o ise takip etmesi gereken bazı şeyler duymak istiyor olabilir.

Yanlış anahtarla konuştuğunuz zaman, mesajınız da yanlış olacaktır.

Yöneticilerin işçilerle ilgilenmesinde olduğu gibi, anne babaların da çocuklarıyla ilgilenirken karşılaştıkları bir sorundur. Geçmişte, başkalarının kullandıkları temel stratejileri farketmeye ve ölçmeye karşı çoğumuz duyarlı bir yöntem geliştirmeye çalışmamıştır. Birisine bir mesajınızı iletemediğiniz zaman, mesajın kapsamını değiştirmek zorunda değilsiniz, iletişimde bulunmaya çalıştığınız

kişinin metaprogram şekline uyacak şekilde değişiklik yapabilme yeteneğine sahip olabilmek İçin, esnekliğinizi geliştirmek zorundasınız.

Birkaç metaprogramı bir arada kullanarak genellikle etkin bir iletişim sağlayabilirsiniz. Bir keresinde bir işimizi yapacak kişiyle, ortaklarımla birlikte anlaşmazlığa düştük. Beraberce toplandık ve ben, hepimizi tatmin edecek bir sonuç yaratmak istediğimi söyleyerek olumlu bir çerçeveye içinde toplantıyı baş-

latmak istedim. O hemen, "Bunların hiçbirisi beni ilgilendirmez, Bu paraya sahibim ve kesinlikle onu isterim. Sizin avukatlık taslamanızı ve beni hata yapmaya zorlamanızı istemiyorum" dedi. Böylece uzaklaşmaya başladı. "Biz bu işi yapmak istiyoruz; çünkü başkalarına ve kendimize daha iyi bir yaşam sağlamak için yardım etmeye kararlıyız ve biz bunu birlikte çalışarak gerçekleştirebiliriz." dedim. O; "Hepimiz başkalarına yardım etme kararında değiliz.

Sizin ilgilendikleriniz, beni ilgilendirmez. Beni sadece buradan mutlu bir şekilde ayrılmak ilgilendirir" dedi. Toplantı çok küçük bir gelişmeyle sürerken; onun uzaklaşan, kendine göre sıralayan, eşleşmez, iç referans çerçeveli, bir şeyi görmedikçe, duymadıkça inanmayan ve bu özellikleri gittikçe kuvvetlendiren birisi olduğu açık olarak belli oldu.

Özellikle hemen her şeye karşı olduğundan kusursuz bir iletişim için bu metaprogramların bir katkısı olmadı. Hiçbir gelişme olmadan hemen hemen iki saat geçti ve ben her şeyden vazgeçmek üzereydim. Birdenbire kafamda bir şimşek çaktı ve

Sınırsız Güç -18

273

yaklaşımımı değiştirdim. "Senin zihnindeki fikri şu anda anladım" dedim. Sonra bir el hareketi yaptım. Böylece iç referans çerçevesini ele alarak dışsal hale getirdim; çünkü, kelimelerle başarılı olamamıştım. Böylece kontrolü ele aldım.

Sonra, "Şimdi burada bir dakika içinde karar vermek zorundasın, karar vermezsen kaybın büyük, hem de çok büyük olacak. Ben kaybetmeyeceğim; fakat sen kişisel olarak kaybedeceksin" dedim. Böylece ona uzaklaşılacak yeni bir şey vermiş oldum.

Kaldığım yerden devam ederek; "Sen (kişisel) bir çözüm bulunduğuna

inanmadığın için kaybedeceksin (uzaklaşılacak şey)" dedim. O bir eşleşmez olduğundan tersini düşünmeye yani bir çözümün olduğunu düşünmeye başladı.

Konuşmamı şöyle sürdürdüm: "Bugün vereceğin karar sonucunda her geçen gün ödemek zorunda kalacağın ücreti gerçekten ödemeye istekliysen; kendi içinde onu kontrol etmen ve görmes (iç referans çerçevesi) iyi olur. Çünkü diğer insanlara şimdi nasıl davrandığını ve ne yaptığını sürekli olarak anlatacağım (inandırma stratejisi). Karar vermek için bir dakikan var. İşi yapmak için şimdi karar vereceksin ya da diğer türlü kişisel olarak sonsuza kadar kaybedeceksin.

Bana bak ve benzeşimli olup olmadığımı gör" dedim.

Yirmi saniye sonra hemen konuya girerek; "Bakın arkadaşlar, ben daima sizinle birlikte çalışmak isterim. Her şeyi birlikte başarabileceğimizi biliyorum" dedi. Bu sözleri isteyerek söyledi. Gerçek bir dostmuşuz gibi coşkuyla ayağa kalktı.

"Sadece konuşup konuşamayacağımızı bilmek istedim" dedi. İki saat sonra niçin bu kadar olumlu oldu? Çünkü onu güdülemek için kendi dünya modelimi değil, onun metaprogramlarını kullandım.

Söylediklerim beni incitecek şeylerdi. Kişilerin farklı metaprogramlara ve paternlere sahip olduklarını öğreninceye kadar, benim düşündüklerimin tersine davrandıklarında hayal kırıklığına uğruyordum.

Şimdiye kadar ilgilendiğimiz metaprogram sıralama ilkeleri önemli ve etkilidir.

Bununla birlikte unutulmaması gereken

274

önemli bir nokta da farkında olabileceğiniz metaprogram sayısı, duyarlılığınızla, ayırt etme yeteneğinizle ve hayal gücünüzle sınırlıdır. Herhangi bir konuda başarılı olmanın anahtarlarından biri de yeni ayrımlar yapabilme yeteneğidir.

Metaprogramlar, kişilerle nasıl ilgileneceğinize karar vermede önemli ayrımlar yapabilmeniz için araçlar verecektir. Sadece burada verilen metaprogramlarla yetinmek zorunda da değilsiniz. Bir olanaklılık öğrencisi olun. Etrafınızdaki kişileri sürekli ölçün ve ayarlayın. Onların dünyaya nasıl baktıklarını, özel paternlerini not edin ve benzer paternlere sahip olanlar varsa, onları da analiz etmeye başlayın. Bu yaklaşım aracılığıyla, her tip insanla etkin olarak nasıl

iletişim kurulabileceğini öğrenmenizi sağlayacak kişilerin ayırımını yapmak için tam bir ayırım kümesi geliştirebilirsiniz.

Örneğin, bazıları temel sıralamalarını kişilere göre, diğerleri de ussal düşüncelere göre yaparlar. Onları aynı şekildemi ikna etmeye çalışırsınız?

Şüphesiz hayır. Bazı kişiler kararlarını belirli gerçek ve şekillere dayanarak verirler. Öncelikle parçanın çalışıp çalışmadığına bakarlar. Daha sonra onu büyük resmin içinde düşünürler. Bazıları da önce daha genel kavram ve fikirlere bakarlar. Onlar genel parçalara tepki gösterirler. Önce büyük resmi görmek isterler. Beğenirlerse ayrıntıları düşünmeye başlarlar. Bazı kişiler başlangıçta heyecanlanırlar. En çok heyecanlandıkları an, yeni bir fikri duydukları andır.

Sonra heyecanlarını kaybederler ve başka bir şeye yönelirler. Diğerleri de işin bitimine dikkat ederler, ister bir kitabın okunması, isterse yapılan bir görev olsun, işin bitimini sonuna kadar görmek zorundadırlar. Bazıları da yiyeceklerle göre sıralama yaparlar. Yiyecekler, her şey yerindedir. Yaptıkları ya da yapmayı düşündükleri hemen hemen her şeyi yiyecekler aracılığıyla geliştirirler. Onlara bir yere nasıl gidileceğini sorarsanız; "Burger King'e ulaşıncaya kadar aşağıya gidin, sola dönün ve solda Mc Donald's'a ulaşıncaya kadar inin ve sağa dönün ve sonra Kentucky Fried Chicken'dan sola dönerek kahverengi olan binaya kadar devam

275

edin" şeklinde cevap verirler. Gittikleri bir filmi sorunca, hemen yiyecek-içecek masalarının ne kadar kötü olduğunu anlatmaya başlarlar. Bir düğünü sorunca pastayı anlatmaya başlarlar. Temel sıralamalarını kişilerle yapanlar, genellikle düğünde ya da filmde gördükleri kişilerden daha çok konuşurlar. Temel sıralamayı eylemlere göre yapanlar, düğünde ya da sinemada gerçekten neler olduğu hakkında konuşurlar.

Metaprogramları uygulamanın bir yararı da bir denge modeli vermesidir.

Metaprogramları uygulamak için şu ya da bu stratejiyi izleriz, bazı metaprogramlar için bir yöne daha fazla ağırlık verebiliriz. Diğerleri için birinin yerine diğeri üzerinde aşırı derecede durabiliriz. Bu stratejiler taşa kazanmış

yazılar gibi değildir. Kendinizi güçlendirecek bir duruma girme kararını verebildiğiniz gibi, size engel değil yardımcı olacak bir metaprograma kendinizi

uyarlayabilirsiniz. Metaprogramınızla yapabileceğiniz, beyninize onu silmesini söylemektir. Bu nedenle, siz bir şeye yaklaşıyorsanız; örneğin, uzaklaşılacak şeyleri siliyorsunuzdur. Uzaklaşıyorsanız, yakınlaşılabilecek şeyleri siliyorsunuz demektir. Metaprogramları değiştirmek için tüm yapacağınız şey sileceğiniz şeylerin farkında olmak ve dikkatinizi onların üzerinde yoğunlaştırmaya başlamaktır.

Davranışlarınızla kendi kendinizi yanıltma hatasına düşmeyin ve aynı şeyi başkaları için de yapmayın. Siz " Joe'yu bilirim. O şunları, şunları yapar" dersiniz.

Güzel, siz Joe'yu bilmiyorsunuz. O'nu davranışları aracılığıyla biliyorsunuz. Fakat bunlar daha çok sizin davranışlarınızda. Her şeyden uzaklaşma eğiliminde olan bir kişiyse; bu sizin davranış paterniniz olabilir. Ondan hoşlanmazsanız, değiştirebilirsiniz. Gerçekte de değişmemenin hiçbir özürü yoktur. Şimdi bu güce sahipsiniz. Tek sorun, bildiklerinizi kullanmak için yeterli nedenlere sahip olup olmamanızdır.

Metaprogramları değiştirmenin iki yolu vardır. Bir tanesi önemli duygusal olaylar aracılığıyla yapılır. Anne-babanızın sürekli olarak bir şeylerden uzaklaştığını ve bunun sonucu olarak

276

tam kapasitelerini kullanamadığını görmüşseniz; bu durum sizin uzaklaşmanızı ya da yaklaşmanızı etkilemiş olabilir. Sadece gerekliliğe göre sıralama yapıyorsanız ve şirketinizin dinamik bir olanaklılık duygusuna sahip bir kişi araması yüzünden, iş hayatında büyük bir fırsat kaçırmışsanız; yaklaşımınızı değiştirerek bir şoka girebilirsiniz. Her şeye yaklaşma eğilimindeyseniz ve bir yatırıma acele bakmaktan, bir sorunla karşılaşmışsanız; bu, bundan sonra önünüze gelecek önerilere karşı bakışınızı değiştirecektir.

Değişmenin diğer yolu da değişmeye bilinçli olarak karar vermektir. Çoğumuz hangi metaprogramları kullandığımızı düşünmeyiz bile. Değişmeye doğru atılacak ilk adım, bilincinde olmaktır. Şu anda tam olarak ne yaptığımızın farkında olmak, yeni seçimler ve dolayısıyla değişim için bir fırsat sağlar. Nesnelerden kuvvetli bir şekilde uzaklaşma eğiliminde olduğunuzu farkettiğinizi kabul edelim. Bu eğiliminiz hakkında neler hissedeceksiniz? Uzaklaşmak istediğiniz şeyler yok mu? Bazı şeylere bilinçli olarak yaklaşmak, kontrollü

olmanın gereklerinden biri değil mi? Büyük liderlerin ve başarı sahiplerinin çoğu, uzaklaşmaktan çok yaklaşma eğiliminde değil midirler? Bunun için de biraz gerilim içine girmek istersiniz. Size cazip gelen bazı şeyleri düşünmeye başlayabilir ve aktif olarak onlara yaklaştırmaya başlayabilirsiniz.

Metaprogramları

daha

üst

düzeyde

de

düşünebilirsiniz.

Ulusların

metaprogramları

var

mıdır?

Davranışları

var,

değil

mi?

Öyleyse

metaprogramları da var. Kolektif davranışlar çoğu kez liderlerinin davranışlarına bağlı olarak bir patern oluştururlar. ABD'nin önemli bir kısmında, yaklaşma kültürü varmış gibi görünüyor. İran gibi bir ülkenin iç referans mı yoksa dış referans çerçevesi mi vardır? Geçen seçimleri düşünün. Walter Mondale'in temel metaprogramı neydi? Birçok kimse onu uzaklaşan tip olarak algıladı. O, talihsizliklerinden

ve

endişelerinden

konuştu.

Reagan'ın

gerçekleri

söylemediğini ve vergileri artıracığını söyledi. "En azından vergileri artırmak zorundayız,

277

yoksa felaketle karşılaşmamız kesindir" dedi. Onun doğru ya da yanlış olduğunu söylemiyorum, sadece paternine dikkat ediyorum. Ronald Reagan olumlu sinyallerden başka bir şey söylemiyordu. Bu sırada Mondale hep karanlık sorunlardan söz ediyordu. Mondale daha fazla duyarlılık oluşturabilirdi. Ulusun görmesi gereken temel sorunlar vardır. Fakat politika oyununun büyük kısmının oynandığı duygusal düzeyde, Reagan'ın programı, ulusun metaprogramıyla daha etkin olarak eşleşiyordu.

Bu kitaptaki her şey gibi metaprogramlar da iki düzeyde kullanılmalıdır.

Birincisi, diğerleriyle iletişimimize rehberlik edecek ve düzenleyecek bir araç olarak kullanmaktır. Fizyolojinin kişi hakkında sayısız hikaye anlatması gibi, metaprogramlar da onu nelerin güdülediği, nelerin korkuttuğu hakkında kusursuz bir şekilde konuşurlar. İkinci düzey ise, kişisel değişim aracı olarak kullanılmasıdır. Davranışlarınızın, siz olmadığınızı unutmayın. Size karşı olan herhangi bir paterni çalıştırma eğilimindeyseniz, onu değiştirmek zorundasınız.

Metaprogramlar kişisel değişim ve düzenleme için en güçlü araçlardır. Mevcut bazı en yararlı iletişim araçlarının anahtarlarını sağlarlar. Gelecek bölümde bir diğer değerli iletişim aracını tartışacağız. Bu araçlar size..... gösterecek.

278

BÖLÜM:15

Dirençle Başa Çıkmanın ve

Problemleri Çözmenin

Yolları

"Dünyanın gidişi hariç, her türlü akıntıya karşı durabilirsiniz."

— Japon atasözü

DAHA önce modellemenin nasıl yapılacağını, istenen sonuçları üreten kesin davranış paternlerinin nasıl belirleneceğini, yaşamınızı kontrol edebilmek için davranışlarınızı nasıl kontrol edeceğinizi öğrendiniz. Temel fikir, davranışlarınızı deneme-yanılma yoluyla seçmek zorunda olmadığınızdır. Beyninizi en etkin biçimde nasıl çalıştıracağınızı öğrenerek bir kral olabilirsiniz.

Başkalarıyla ilgilenirken, belirli bir miktarda deneme-yanılmanın olması kaçınılmazdır. Kontrol edebildiğiniz sonuçların etkinliği, kesinliği ve hızı aracılığıyla, diğerlerinin davran-279

nışlarını yönetemezsiniz. Fakat bu sürecin nasıl hızlandırılacağını öğrenmek, kişisel başarınız için bir anahtardır. Bunu; ahengi geliştirerek, metaprogramları anlayarak, onların terimleriyle ilgilenebilmek için diğerlerinin nasıl düzenleneceğini öğrenerek yapabilirsiniz. Bu bölüm, insanın doğasında bulunan etkileşimiyle yani deneme-yanılmayı ve dirençle başa çıkmanın ve problemlerin nasıl çözüleceğinin öğrenilerek, keşfetme hızının ' nasıl artırılacağıyla ilgilidir.

Kitabın birinci kısmının bir anahtar kelimesi varsa o da modellemedir.

Mükemmelliği modellemek, istediğiniz sonuçları hızla yaratabilmek için önemlidir. Kitabın ikinci kısmı için bir anahtar kelime varsa o da esnekliktir.

Esneklik, tüm etkin iletişimcilerin ortaklaşa sahip oldukları bir şeydir. Onlar, birisinin nasıl düzenleneceğini ve kendi davranışlarını nasıl değiştireceklerini öğrenirler. Değişme, istediklerini elde edinceye kadar sözlü ya da sözsüz bir şekilde sürer. İyi iletişimde bulunabilmenin tek yolu; alçak gönüllü ve değişme isteğiyle başlamaktır. İyi niyetin gücüyle iletişimde bulunamazsınız; görüşünüzü sopayla birilerinin anlamasını sağlayamazsınız. Ancak; sürekli, becerikli, dikkatli bir esneklikle iletişimde bulunabilirsiniz.

Esneklik, genellikle doğal olarak ortaya çıkmaz. Çoğumuz, düzenliliği gittikçe azaltan aynı paternleri izleriz. Bazılarımız bir konuda haklı olduğumuza o kadar eminizdir ki, sadece kuvvetli bir tekrarla haklı olduğumuzu kabül ettirebileceğimizi sanırız. Burada ego ve ataletin bir bileşimi rol oynamaktadır.

Çoğu kez en kolay yol, daha önce nasıl davranmışsak, öyle davranmaktır. Fakat genellikle en kolay yapılabilecek, en kötü şeydir. Bu bölümde yönleri değiştirmenin, paternleri kırmanın, iletişimi tekrar yönlendirmenin ve yanılmadan yararlanmanın yolları üzerinde duracağız. Mistik ozan, William Blake, bir zamanlar şöyle yazmıştı, "Fikrini asla değiştirmeyen kişi, suyun içinde durup zihin sürüngenlerini besleyenlere benzer." İletişim paternlerini değiştirmeyen kişiler, kendilerini aynı tehlikeli bataklıkta bulurlar.

280

Daha önce en fazla seçeneğe, en fazla esnekliğe sahip olan makinenin en etkili makine olduğunu öğrenmiştik. Aynı ilke insanlar için de geçerlidir. Yaşam için anahtar; mümkün olduğu kadar farklı yaklaşımlar kullanmaktır. Tek bir programla, tek bir stratejiyle hareket etmek, tek vitesli bir araba kadar etkin olabilmek demektir.

Bir zamanlar bir otel görevlisini, çıkma zamanından birkaç saat daha fazla kalabilmek için ikna etmeye çalışan bir arkadaşımı gözledim. Kocasını bir kayak kazasında yaralanmıştı ve ulaşım işini ayarlayıncaya kadar kocasının otelde dinlenmesini istiyordu. Görevli, kibarca ve ısrarla mükemmel nedenleriyle birlikte, niçin mümkün olmadığını açıklıyordu. Arkadaşım saygıyla dinliyor ve sonra daha zorlayıcı karşı nedenler öne sürüyordu.

Onun, neden ve mantığı kabul ettirmek için tüm sevimliliğini ve dişiliğini kullanmasını seyrettim. Fazla kibirli olmadan ve dışarıdan herhangi bir baskı kullanmadan,"istediği sonuca ulaşınca kadar orada durdu. Sonunda görevli acıklı bir gülümsemeyle, "Bayan, sanırım siz kazandınız"dedi. O, istediğini nasıl elde etti? Görevli artık ona karşı çıkamaz duruma gelinceye kadar, yeni manevralar ve yeni davranışlar üretecek kadar esnek olarak.

Çoğumuz, bir tartışmanın çözüme kavuşturulmasını sözel bir boks maçı olarak düşünürüz. İstediginizi elde edinceye kadar tartışmada vurmaya devam edersiniz. Daha etkin ve güzel modeller, aikido ve tai chi gibi "doğu askeri sanatlarıdır", orada kuvvet karşılanmaz; fakat size karşı olan kuvvet, yeniden

düzenlenerek yeni bir yöne yönlendirilir. Arkadaşımlın ve en iyi iletişimcilerin de yaptığı budur.

Direnç olarak böyle bir şey olmadığını unutmayın. Sadece yanlış zamanda ve yanlış yönde baskı yapan, esnek olmayan iletişimciler vardır. Aikido ustası gibi iyi bir iletişimci de birisinin görüşlerine karşı olmak yerine, esnek ve direncin yaratılmasına duyarlı, anlaşma noktalarını bulan, onlara yaklaşacak kadar beceriklidir.

281

"En iyi asker saldırmaz. Üstün savaşçı sessiz başarır. En büyük fatih, mücadele etmeden kazanır. En başarılı yönetici emretmeden yönlendirir.

— Lao Tsu, Tao Teb King Belirli kelime ve deyimlerin, direnç ve problem yarattığını unutmamak önemlidir. Büyük liderler ve büyük iletişimciler bunu bilirler ve kullandıkları kelimelere ve kelimelerin sahip oldukları etkilere dikkat ederler. Kişisel otobiyografisinde Benjamin Franklin, fikirlerini ahengi koruyarak nasıl iletildiğini şöyle tanımlıyor; "Kendimi hafif bir çekingenlikle ifade etme alışkanlığı geliştirdim. Tartışılma olasılığı olan herhangi bir şey öne sürdüğüm zaman, fikir hakkında şüphesiz gibi kesinlik ifade eden kelimeler ya da fikir hakkında herhangi bir olumlu hava yaratacak kelime asla kullanmam. Fakat bunun şöyle şöyle olduğunu anlıyorum ya da kavıyorum. Bana şöyle görünüyor ya da onu şu şu nedenlerle şöyle düşünmemeliyim. Hatalı değilsem, onu şöyle ya da böyle hayal ediyorum, şeklinde ifadeler kullanıyorum. İnanıyorum ki bu alışkanlık bir fikri aşlamak istediğim zamanlar ve zaman zaman aldığım önlemlerde öne çı-

karmak istediğim konularda bana büyük avantaj sağlamıştır."

Yaşlı Ben Franklin, negatif cevapları tetikleyecek kelimeleri kullanmayarak önerilerine karşı herhangi bir direnç yaratmadan, onları nasıl ikna edeceğini biliyordu. Diğer başka kelimeler de vardır. Size sürekli olarak kullanılan beş

harflik bir örnek vereyim; fakat. Fakat kelimesi dilimizde bilinçsiz ve otomatik olarak kullanılan ve iletişimi en fazla bozan kelimelerden biri olabilir.

Birisi şöyle söylerse; "işte gerçek, fakat?" ne demek istiyordur? Doğru olmadığını ya da ilgisiz olduğunu söylüyor. Fakat kelimesi daha önce söylenen herşeyin etkisini yok ediyor. Birisi size anlaştıklarını fakat derse neler

hissedersiniz? Fakatın yerine "ve" kelimesini koyarsanız ne olur? "Bu gerçek ve işte gerçek olan bir gerçek daha" ya da "Enterasan bir fikir ve iş-

282

te onu düşünmenin bir başka yolu daha" dersiniz ne olur? Her iki durumda da anlaşmayla başlarsınız. Direnç yaratma yerine, yeniden yönlendirmenin yolunu yapınız. Dirençli insanlar yoktur, sadece esnek olmayan iletişimciler vardır.

Direnç durumunu ya da hislerini otomatik olarak tetikleyen, kelime ve deyimler olduğu gibi, kişileri açık ve tartışmanın içinde tutan iletişim şekilleri de vardır.

Örneğin, kendi bütünlüğünüzle herhangi bir uzlaşmaya gitmeden ve karşınızdaki kişiyle herhangi bir anlaşmazlığa düşme zorunluluğunuz olmadan, bir konuda ne hissettiklerinizi tam olarak aktarabilecek; bir iletişim aracınız olsaydı ne olurdu? Çok güçlü bir araç olabilir mi? Evet ve buna anlaşma çerçevesi denir. Bu çerçeve; iletişimde bulunduğunuz kişiyle ahengi koruyarak, hissettiklerinizin gerçek olduğunu, onunla paylaşarak ve onun fikrine herhangi bir direnç göstermeden karşınızdaki kişiye saygı göstererek kullanabileceğiniz üç deyimden oluşur. Burada direnç de yoktur, çatışma da.

İşte üç deyim;

"Takdir ediyorum ve....."

"Saygı duyuyorum ve....."

"Anlaşıyorum ve....."

Her örnek olayda, üç şey yapıyorsunuz. Diğer kişinin dünyasına girerek ahengi oluşturuyorsunuz ve fakat ya da bununla birlikte gibi kelimeler kullanarak karşınızdaki kişiyi karalamadan ve ihmal etmeden onun iletişimine saygı gösteriyorsunuz. Beraberliği sağlayan bir anlaşma çerçevesi oluşturuyorsunuz.

Direnç yaratmadan, bazı şeyleri tekrar yönelterek bir kapı açıyorsunuz.

Size bir örnek vereyim. Birisi bir konuda; "Kesinlikle hatalısın." diyor. Siz de aynı şiddetle; "Hatalı değilim." dersiniz; aranızdaki ahengi koruyabilir misiniz? Hayır.

Bir çatışma ve direnç olacaktır. Şöyle konuşursanız, "Bu konudaki hislerinin yoğunluğuna saygı duyuyorum ve sanıyorum bir de benim tarafımdan dinlersen, farklı hissedebilirsin" ne olur? Burada, kişinin

283

iletişiminin kapsamıyla anlaşmak zorunda olmadığınıza dikkat edin. Birisinin bir konudaki hislerini daima takdir edebilir, saygı duyabilir ya da hisleriyle anlaşabilirsiniz. Hislerini takdir edebilirsiniz; çünkü aynı fizyolojide olsanız, aynı şeyi algılasanız; benzer şekilde hissedecektiniz.

Bir başkasının niyetini de takdir edebilirsiniz. Örneğin; bir sorun hakkında iki karşıt yönde olan kişiler, birçok kez birbirinin görüşlerini takdir etmezler. Bu nedenle, diğerini dinmezler bile. Fakat anlaşma çerçevesini kullanırsanız, karşı tarafı daha iyi niyetle dinler ve sonuç olarak kişiyi takdir edecek yeni yollar bulursunuz. Nükleer sorun üzerinde birisiyle tartışma yapıyor olduğunuzu kabul edelim. Siz nükleer gücün dondurulmasından yana iken; O, nükleer kuvvetin oluşturulmasından yanadır. İkiniz de aileleriniz ve kendiniz için güvenlik ve dünya için barış istemenize rağmen; yani ikinizin niyeti de aynı olmasına rağmen, birbirinizi iki rakip olarak görebilirsiniz. Bu nedenle diğer kişi, "Nükleer sorunu çözmenin tek yolu, Rusya'yı nükleer olarak yok etmektir" derse; onunla tartışmak yerine, onun dünyasına girerek, "Çözümünüzü ve çocuklarımızın gü-

venliğini sağlama isteğinizi gerçekten takdir ediyorum. Bu görevi yerine getirmede Rusya'yı bombalamaktan daha etkin bir yol olabileceğini düşünüyorum

böyle çözümlere ne dersiniz?" şeklinde konuşabilirsiniz. Bu şekilde iletişimde bulununca; karşınızdaki de kendisine saygı duyulduğunu hissedecektir. Dinlenildiğini hissedecek ve kavga etmeyecektir.

Yeni olasılıklar ortaya çıkmış olmasına rağmen, bir anlaşmazlık yoktur. Bu formül herkese uygulanabilir. Diğer kişi ne söylerse söylesin; takdir edecek, saygı duyacak, anlayacak bir şeyler bulabilirsiniz. Kavga etmeyeceğiniz için, kavga olması da mümkün değildir.

"Görüşlerinde çok fazla ısrar edenler, anlayabilecek çok az kişi bulurlar."

Seminerlerimde, birçok kimse için en çok hatırlanan sonuçları doğuran küçük bir deney yapıyorum. Bir sorun hakkında farklı görüşe sahip iki kişiyi alıyorum ve "fakat" kelimesiyle karşıdakinin fikrini küçük düşürecek herhangi bir söz söyletmeden

tartışma

yapmalarını

istiyorum.

Bu,

sözel

aikido'ya

benzmektedir. Kişiler bunu, serbest olmanın bir deneyimi olarak görmektedirler. Başkalarının hislerini tahrip etmek yerine, onların görüşlerini takdir etmek, daha çok öğrenmelerine olanak sağlıyor. Kavgacı olmadan ya da birbirini kırmadan tartışabilirler,yeni ayırmalar yapabilirler ve yeni anlaşma noktalarına ulaşabilirler.

Aynı şeyi biriyle deneyin. Siz tartışmanın karşı tarafında yer alın ve tam tarif ettiğim şekilde tartışın. Bunu ortak noktalarını bulma ve istediğiniz yöne yöneltme oyunu olarak görün. Kendi İnançlarınızı satmanız anlamında söylemiyorum ya da entelektüel bir kararsız olmanızı istemiyorum. Kendinizi kibarca düzenleyerek ve gürültülü bir şekilde itmekten çok önderlik ederek, sonucunuza daha etkin olarak ulaşabileceğinizi göreceksiniz. Diğer kişinin perspektifine açık olmakla, daha zengin ve daha dengeli bir görüş geliştirme yeteneğine sahip olacaksınız. Çoğumuz tartışmaları bir kazanan, bir kaybedenin bulunduğu bir oyun olarak görürüz. Biz haklıyız, diğerleri haksız. Bir taraf gerçek üzerinde bir tekel kurmuş, diğer taraf ise, zifiri karanlıkla oturuyor. Bir anlaşma çerçevesi bularak daha çok zaman buldum, daha çok şey öğrendim ve daha hızlı ilerledim. Yapmağa değer bir diğer alıştırma ise inanmadığınız bir konu tarafında tartışmaya katılmaktır. Sizin için süpriz olacak yeni perspektifler

kazandığınızı göreceksiniz.

En iyi satıcılar ve en iyi iletişimciler yapmak istemediği bir konuda kişiyi ikna etmenin çok zor olduğunu bilirler. Yapmak istediği konuda ise inandırmak çok kolaydır. Çatışmadan çok, doğal olarak yönlendirerek bir anlaşma çerçevesi oluşturmalsınız. Etkin iletişimde anahtar; kişiyi sizin yaptırmak istediğiniz yönde değil, yapmak istediği yönde çerçevelemektir. Direnci

285

kırmak çok zordur. Anlaşma ve ahenk oluşturarak, ondan kaçınmak daha kolaydır. Direnci yardıma dönüştürmenin bir yolu da budur.

Problemleri çözmenin bir şekli de anlaşmanın bir yolunu bulacak şekilde, onu tekrar tanımlamaktır. Diğer yol ise paternlerini kırmaktır.

Mantık çevrimimizin içine yapışıp kalıyoruz. Bozuk plak gibi aynı noktada dönüp duruyoruz. Pikabı bu durumdan kurtarmak için, iğneyi ya biraz ittirmek ya da alıp başka bir yere koymak gerekir. Yapışık durumdan kurtarmak için bu yol izlenebilir, yani eski paterni keserek yeni bir paterne başlayabiliriz.

Kaliforniya'daki evimde terapi seansları düzenlediğimde olanlar benim için bir eğlence kaynağıdır. Kişiler, Okyanusa bakan bu güzel mülke geldiklerinde, çevre onları olumlu bir duruma sokar. Evin üstündeki taraçadan onları seyretmek hoşuma gidiyor. Arabalarından inişlerini, heyecanla etrafı seyretmelerini ve kapıya kadar yaklaşmalarını görebiliyorum. Gördükleri her şey; onları canlı ve olumlu bir duruma sokmaktadır.

Öyleyse ne değişiyor? Yukarıya çıkıyorlar ve biraz konuşuyorlar ve hepsi gayet neşeli ve olumlu bir durumun içinde bulunuyorlar. Sonra, "Güzel, sizi buraya getiren neden nedir?" diye soruyorum. Felaket hikayelerini anlatmaya ve sorunlu durumlarına dönmeye karar verdiklerinde; derhal omuzlarının düştüğünü, yüzlerinin sarktığını, nefeslerinin sıkıştığını ve ses tonlarının değiştiğini görüyorum.

Paternle ilgilenmenin en iyi yolu; onu kırmanın ne kadar kolay olduğunu göstermektir. Genellikle kuvvetli, kızgın ve ters bir şekilde, "Özür dilerim daha henüz başlamadık, ne oluyor?" diye sorarım. Onlar da derhal, "O, üzgünüm"

derler ve dik oturmaya, normal nefes almaya, dik durmaya, normal yüz

ifadelerine ve iyi hislere geri dönerler. Mesaj şiddetli ve açık bir biçimde ulaşmaktadır. Bu da onların nasıl iyi durumda olunacağını bildiklerini göstermektedir. Onlar aynı zamanda kötü durumun nasıl seçileceğini de biliyorlar. Hemen orada davranışlarını de-286

ğiştirmek için fizyolojilerini, durumlarını, iç temsillerini değiştirmede kullanılacak araçlara sahiptirler. Hangi hızda yapabilirler.? Anındâ. Şaşırtmanın, paterni kesmede en iyi yol olduğunu öğrendim. Kişiler paternin içine düşüyorlar; çünkü başka bir şeyin nasıl yapılacağını bilmiyorlar. Bunalabilirler ve sinirlerini uyandıracak şekilde düşünürsek, hep sorun yaratan konular üzerinde durarak çöküntü durumuna girebilirler. Bu onların dikkatli olarak; kaynaklarını kullanmada, durumlarını değiştirmede bildikleri en iyi yoldur.

Böyle birisini tanırsanız; nasıl tepki gösterirsiniz? Beklenen şekilde davranabilirsiniz. Oturur; uzun, duyarlı ve kederli bir konuşmaya başlarsınız. Bu kişinin kendisini biraz daha iyi hissetmesine neden olabilir; fakat, aynı zamanda paterni de kuvvetlendirir. Kişi etrafta bunalımlı olarak dolaşıyorsa; tüm dikkatinin istediği konular üzerinde toplanmasını söyleyebilir. Başka bir şey yaparsanız ne olur? Onu gıdıklamaya, görmemezlikten gelmeye ya da yüzüne köpek gibi havlamaya başlarsanız; ne olur? Kişi, sizin nasıl tepki gösterdiğinizi bilmeyecek ve şaşkınlıktan kurtulacak ya da deneyimi nasıl algılayacağına ilişkin yeni bir patern gündeme geldiği için gülmeye başlayacaktır.

Konuşmak için zaman zaman hepimizin bir arkadaşına ihtiyacı olacağı açıktır.

Gerçekten ilgiye ve duyarlı bir kulağa ihtiyaç duyacağımız, acı ve kederli durumlar vardır. Fakat ben paternlere yapışıp kaldığımız durumlar hakkında konuşuyorum. Bunlar kendi kendini yineleyen ve yıkıcı olan tekrarlı davranış

dizileridir. Onların üzerinde ne kadar çok durursanız size o kadar çok zarar verirler.

Gerçek

hedef;

kişilere

bu

paternleri

ve

davranışları

değiştirebileceklerini göstermektir. İpin ucuna bağlı bir top olduğunuza inanıyor ve birisinin sizi itmesini bekliyorsanız; bu sizin nasıl davranacağınızı gösterir.

Kontrollü olduğunuza, patentleri değiştirebileceğinize inanıyorsanız; yapabilirsiniz.

Buradaki güçlük, kültürümüzün çoğu kez aksini söylemesidir. Kültürümüz davranışlarımızı, durumlarımızı ve duyguları

287

mızı

kontrol

edemeyeceğimizi

söyler.

Çoğumuz;

çocukluğumuzdaki

hastalıklardan, kanamalara kadar her şeyin etkisinde yaşadığımızı kabul eden bir terapik modele, kendimizi uyarlamışızdır. Bu nedenle, paternlerin anında nasıl kesileceğini ve değiştirileceğini öğrenmemiz gerekir.

Patern kesmenin ustaları olarak bilinen Bandler ve Grinder özel terapi seansları yapıyorlardı. Bandler bir zihin entstitüsüne (sinir hastalarına) yaptığı ziyarete ilişkin bir anısını anlatmaktadır. Orada mecazi ya da ruhsal olarak değil, ısrarla yaşayan İsa olduğunu öne süren bir kişiyle ilgilenmiştir. Bir gün Bandler yürürken, bu adamla karşılaşır ve "Sen İsa mısın?" diye sorar. Adam, "Evet, oğlum" diye cevap verir. Bandler, "Bir dakika sonra geliyorum" diye cevap verir.

Bu ayrılış adamı bir parça şaşırtır. Birkaç dakika sonra Bandler, elinde bir şerit

metre olduğu halde geri gelir. Bandler adama kollarını açmasını söyler ve kollarının açık uzunluğuyla başından ayak baş parmağına kadar boyunu ölçer.

Ölçümden sonra Bandler, tekrar ayrılır. İsa olduğunu iddia eden adam, biraz endişelenmeye başlar. Biraz sonra Bandler; tahtalar, büyük çiviler ve çekiçle birlikte tekrar geri döner. Tahtaları bir haç oluşturacak şekilde çakmaya başlar.

Adam. "Ne yapıyorsun?" diye sorar. Bandler haçın en son çivisini çakarken, "Sen İsa değil misin?" diye sorar. Adam tekrar, "Evet, oğlum." diye cevap verir.

Bandler, " O halde niçin burada olduğumu bilirsin" der. Her nasılsa, adam aniden gerçekte kim olduğunu hatırlar. Onun eski paterninde böyle bir fikri yokmuş gibi görünmektedir. "Ben İsa değilim. Ben İsa değilim." diye bağırmaya başlar ve sorun çözömlenir.

Daha olumlu patern kesilmesi örneğı, birkaç yıl önce başlatılan sigara içmeye karşı kampanyadan verilebilir. Birileri, tiryakilerin her sigara içmek istediklerinde onlara bir öpücük vermeyi önerdiler, ilk planda bu sigaraya uzanmanın otomatik paternini keser. Aynı zamanda bu olay, eski akıllılık üzerine şüphe bulutlarını getiren yeni bir deneyim oluşturur.

Patern kesmeler, iş hayatı için de değerlidir. Yöneticilerden

288

birisi, patern kesmeyi, işçilerinin işe bakış açılarını değiştirmek için kullandı.

Uygulama için fabrikaya gittiğinde işçiler, şirket ürünlerini kendi kişisel kullanımları için üretiyorlardı. Bu üretim hattında işler yolundaydı. Bu nedenle başka bir üretim hattına gitti. Burada işçilerin, satış için üretim yapıyor olmaları gerekirdi. Fakat orada üretimin henüz başlamadığını gördü. Biraz ilerledikten sonra, herkesin ürünü kendi kullanacakmış gibi üretmesini istediğini açık olarak belirtti. Her kontrol ettiği anda ürünün kalite kontrolünün yapılmış olduğunu görmek istediğini belirtti. Bu haber söndürölemeyen yangın gibi yayıldı ve kötü işçilerin paternlerini kesti ve birçok işçinin ne yapmakta olduğunu tekrar gözden geçirmesine neden oldu. Ahenk ustası yönetici, bu işi hiçbir işçisini gücendirmeden gerçekleştirdi; çünkü onların gururlarına hitap etmişti.

Patern kesme, özellikle politikada yararlı olabilir. Bunun güzel bir örneğı son zamanlarda Louisiana'da yaşanmıştır. Eyalet milletvekillerinden Kevin Reilly,

meclis toplantılarında, eyaletin kolejleri ve üniversiteleri için ödenek ayrılması yolunda çok çaba harcadı. Tüm çabalarına karşın daha fazla ödenek ayrılmadı.

Eyaletin başkenti dışında, bu yöndeki baskılarını sürdürürken, bir gazeteci kendisine duygularını sordu. O, çok sert bir biçimde Louisiana'nın muz cumhuriyetinden başka bir şey olmadığını ilan etti. "Biz iflas ettiğimizi, birlikten çekildiğimizi, dış yardım için sıraya girdiğimizi.....cahillik, bekar anneler gibi iyi konularda öncülük ettiğimizi, fakat eğitimde sonuncu olduğumuzu ilan etmeliyiz" şeklinde konuşmasını sürdürdü.

İlk başta bu düşünceler eleştiri fırtınasına tutuldu; çünkü onlar alışılmış dikkatli politik konuşmaların ötesine geçmişti. Fakat kısa bir süre sonra o, ilahlaştırıldı.

Muhtemelen o, bu demeciyle tüm politik gayretlerinden çok daha fazla bir iş yaparak, eyaletin okullar hakkındaki fikrini değiştirdi.

Patern kesmeleri, günlük yaşamınızda da kullanabilirsiniz. Her ortam ve koşulda sürekli bir tartışmanın içindeyiz. Çok uzun süredir devam ettiğinden unutulmuş olabilir; fakat bu

Sınırsız Güç -19

289

kavganın arkasında gittikçe kızışan bir şekilde, kendi görüşümüzün doğru olduğunu ispatlama savaşı vardır. Buna benzer tartışmalar, bir ilişkiyi en fazla tahrip eden şey olabilir. Onlar bittiğinde kendi kendinize, dünyanın şimdiye kadar nasıl çığrından çıktığını düşünebilirsiniz. Fakat tartışma sürerken böyle bir perspektife sahip olamazsınız. Son zamanlarda sizin ya da diğerlerinin yapışıp kaldığı böyle durumları düşünün. Hangi patern kesmeleri kullanabilirdiniz?

Şimdi biraz durun ve gelecekte kullanabileceğiniz beş patern kesme yaratın ve bunların yararlı olabileceği durumları düşünün.

"Anlayışsız davranılsa bile, anlayışla cevap verin."

— Lao-Tsu, Tao Teb King

Bir tartışma kısa devre olup çığrından çıkmadan önce, erken uyarı aracı gibi bir patern kesmeye önceden sahip olsaydınız ne olurdu? Esprinin en iyi patern kesmelerden biri olduğunu keşfettim. Gülerken kızmak çok zordur. Eşim Beck'yle birlikte daima kullandığımız bir espri vardır. "Gerçekleştiği zaman ondan nefret ederim" diye başlayan Saturday Night Live isimli güldürü programını hiç seyrettiniz mi? Oldukça neşelidir. Oyuncular birbirlerine; dudaklarını zımparalayıp sonra üzerine yakıcı alkol dökmek, burunlarını havuç doğrayıcıyla bileyip, üzerine mentollü mendil koymak gibi, kendi kendilerine yaptıkları korkunç şeyleri anlatırlar ve "Evet, ne demek istediğini biliyorum.

Gerçekleştiği zaman ondan nefret ederim" derler.

Tartışmaların yıkıcı olduğunu hissettiğimiz anlarda, Becky' yle bir anlaşmamız vardır. Birimiz, "Gerçekleştiği zaman ondan nefret ederim" derse, diğeri tartışmayı kesmek zorundadır. Bu, bizi güldürecek bazı şeyleri düşündürterek, içinde bulunduğumuz negatif durumu kırmaya zorlar. Aynı zamanda, yaptığımız zaman ondan nefret edeceğimizi hatırlatır. Sevdığımız kişiyle sert bir tartışmaya girmek, dudaklarınızı zımparaladıktan sonra üzerine alkol dökmek kadar eğlenceli olabilir.

290

"Yapılamayacağı düşünülen bir şeyi yaparak insanlığın güç alanını genişleten her şey, değerlidir."

— Ben Janson

Bu bölümde iki temel fikir vardır ve bunların ikisi de birçoğumuzun düşündüklerinin tersine bir etkiye sahiptir. Birincisi, daha iyi ikna etmenin yolu fethetmekten çok anlaşmadan geçer. Biz, sanki her ilişkide bulunması gerekiymiş gibi, kazananla kaybeden tarafın kesin olarak ayrılmasından hoşlanan, rekabetçi bir toplumda yaşıyoruz. Birkaç yıl önceki sigara reklamının,

"Kaçmaktansa döğüşmeyi tercih ederim" şeklinde mesajlar iletildiğini hatırlayınız.

İnsanı; ne olursa olsun silaha sarılıp gözünü karartarak, riski gururla yüklenen bir kişi olarak karakterize ettiler.

İletişim hakkında öğrendiğim her şey, bana rekabet modelinin çok sınırlı olduğunu söylüyor. Ahengin sihirini ve onun kişisel güç için ne kadar önemli

olduğunu daha önce tartıştık. Kişiyi, yenilmesi gereken bir rakip olarak görürseniz; tam karşıt bir çerçeveden başlıyorsunuz demektir. İletişim hakkında öğrendiğim her şey; bana çatışma değil anlaşma oluşturmamı, düzenlemeyi öğrenmemi ve direnci kırmaktan çok önderlik etmemi söylüyor. Bunları söylemek kolaydır, fakat yapmak zordur. Bununla birlikte; bilinçli ve sürekli dikkat ederek iletişim paternimizi değiştirebiliriz.

İkinci fikir ise, davranış paternlerimizin silinmez bir şekilde beynimize işlenmediğidir. Sürekli olarak kendimizi kısıtlayan bir şeyler yaparsak, anlaşılması güç zihinsel hastalıklardan rahatsız olmayız. Sadece tekrar tekrar çok kötü paternler kullanıyoruz demektir. Çözüm basit olarak paterni kesmek, yapmakta olduğunu bırakıp yeni bir şey denemektir. Sadece kişisel hastalıkları hatırlayabilecek şekilde yapılmış robotlar değiliz. Sevmediğimiz bir şey yaparsak; yapmak zorunda olduğumuz şey, onu farketmek ve değiştirmektir.

İncil ne diyor. "Hepimiz bir

291

anda değişeceğiz. Göz açıp kapayınca kadar geçen bir sürede," istersek değişebiliriz.

Her iki durumun da dayandığı temel, esneklik fikridir. Bir parçaları yerine koyma bulmacasını çözemiyorsanız; tekrar tekrar aynı çözümü deneyerek bir yere ulaşamazsınız. Değişmek, adapte olmak, denemek ve yeni bir şeyler yapmak için esnek olursanız, çözersiniz. Ne kadar esnek olursanız, o kadar seçenek yaratırsınız, o kadar çok kapı açabilirsiniz ve daha çok başarılı olursunuz.

Gelecek bölümde kişisel esnekliğin bir diğer önemli aracını inceleyeceğiz.

Ona.....denir.

292

BÖLÜM: 16

Yeniden Çerçeveleme:

Perspektifin Gücü

"Yaşam durağan değildir. Zihinlerini değiştiremeyenler; düşkünler evindeki zavallılarla, mezarlıktakilerdir."

— Everett Dirksen

AYAK sesini düşünün. Ayak sesinin ne anlama geldiğini sorsam; muhtemelen

"benim için bir anlam taşımıyor" dersiniz. İsterseniz üzerinde biraz daha düşünelim. Kalabalık bir caddede yürüyorsanız, o kadar çok ayak sesi vardır ki, onları duyamayabilirsiniz bile. Bu durumda onlar etkili bir anlama sahip değildir.

Fakat gece yarısı evde yalnız otururken; dışarıda ayak sesleri duyarsanız ne olur? Az sonra ayak seslerinin size doğru yaklaştığını duyarsınız. Bu durumda ayak seslerinin bir anlamı var mıdır? Kesinlikle evet. Aynı sinyal (ayak sesleri), 293



benzer durumların geçmişte size ne anlamlar ifade ettiğine bağlı olarak, çok değişik anlamlara gelebilir. Geçmiş deneyiminiz ayak sesinin kapsamını belirlemeye yardımcı olarak, sizin rahatlamanıza ya da gerilmenize neden olabilir. Örneğin, ayak sesini eşinizin eve erken gelişi olarak sınıflandırabilirsiniz.

Daha önce hırsızlık deneyimi geçirenler, eve davetsiz gelen bir misafir olarak düşünebilirler. Bu nedenle yaşamındaki herhangi bir deneyimin anlamı, onun etrafına koyduğumuz çerçeveye bağlı olacaktır. Çerçeveyi değiştirirseniz, kapsam ve anlam anında değişecektir. Kişisel değişimin en etkili araçlarından birisi, herhangi bir deneyime en iyi çerçevenin nasıl konulacağını öğrenmektir.

Bu sürece yeniden çerçeveleme adı verilir.

Aşağıda bir şekil verilmiştir. Şekilde ne görüyorsunuz?

Şekilde görebileceğiniz birçok şey vardır. Düşüncenize bağlı olarak yana yatmış bir şapka, acayip bir yaratık, aşağıyı gösteren bir ok gibi bir şeyler görebilirsiniz.

Gördüklerinizi şimdi kendi kendinize tanımlayın. "Fly" kelimesini de gördünüz mü? Şimdi görmüş olabilirsiniz; çünkü bu örnek, tamponlarda ve reklam araçlarında yapıştırma olarak kullanılmıştır. Bu nedenle önceki referans çerçeveniz "Fly" kelimesini hemen görmenize yardımcı olabilir. Görmediyseniz, niçin görmediniz? Şimdi gördünüz mü? Kelimeyi görmediyseniz, kelimelerin beyaz kağıt üzerine siyah olarak yazılmasını öngören, sürekli çerçeveleme alışkanlığınıza bağlı olabilir. Durumu bu çerçeveye yorumladığınız sürece, "fly"

kelimesini göremezsiniz. Burada "fly" kelimesi

294

beyaz yazılmıştır. Görebilmek için, algılamanızı tekrar çerçeveleme yeteneğine sahip olmalısınız. Aynı şey yaşam için de geçerlidir. Birçok kereler çevremizde tam istediğimiz şekilde bir yaşam sağlayacak fırsatlar karşımıza çıkmaktadır. En büyük problemleri, en büyük fırsat olarak görmenin yolları vardır. Yeterki, eğitilmiş algılama paternlerinin dışına çıkabilelim.

Bu kitapta tekrar tekrar üzerinde durduğumuz gibi dünyada hiçbir şeyin doğasında bulunan bir anlam yoktur. Bir şey hakkında nasıl hissediyorsak, dünyada neler yapıyorsak, hepsi onu algılama şeklimize bağlıdır. Bir sinyal, sadece aldığımız çerçeve ya da kapsamında bir anlama sahiptir. Kötü kader, bir bakış açısidir. Baş ağrınız, aspirin satıcısının kendisini iyi hissetmesine neden olabilir. İnsanlar belirli deneyimlere özel anlamlar yükleme eğilimindedir. Şöyle oldu, bu nedenle şu demektir deriz. Oysa, deneyimi yorumlamanın gerçekte sonsuz sayıda yolu vardır. Biz, nesneleri geçmişte onları nasıl algılamışsak, o şekilde çerçeveleme eğilimindeyiz. Alıştığımız algılama paternlerini değiştirerek, yaşamımızda daha çok seçenek yaratabiliriz. Algılamaların yaratıcı olduğunu hatırlamak önemlidir. Yani bir şeyi borç olarak algılasak, beynimize bu mesajı göndeririz. Beyin de bunları gerçekleştirecek durumları üretir. Aynı duruma farklı bir açıdan bakarak referans çerçevemizi değiştirirsek, yaşamımızdaki tepkilerin şeklini değiştiririz. Herhangi bir şey hakkındaki

temsilimizi ve algılamamızı değiştirebilirsek, bir anda davranışlarımız ve durumlarımız değişir.

Yeniden çerçevelemenin ilgi alanı budur.

Dünyayı olduğu gibi görmediğimizi; çünkü nesnelerin birçok bakış açısından yorumlanabileceğini hatırlayın. Nasıl olduğunuz, referans çerçevelerinizi, haritalarınız bölgeyi tanımlar.

Örneğin; A şekline bakalım. Ne görüyorsunuz? Şüphesiz yaşlı ve çirkin bir kadın.

B şekline bakalım. Gördüğünüz gibi bu da; aynı çirkin, yaşlı kadının çenesinin kürkle kapatılmış çizimidir. Ona dikkatle bakın ve onun ne tür bir yaşlı kadın olduğunu bulun. Mutlu ya da üzgün mü? Neyi düşündüğünü sanı

295



Şekil A



Şekil B

yorsunuz? Burada yaşlı kadın hakkında birtakım belirtiler olmasına rağmen, ressam onun kendi güzel kızının resmi olduğunu öne sürmektedir. Referans çerçevenizi değiştirirseniz, bu güzel kızı görme yeteneğine sahip olabilirsiniz.

Size yardımcı dokunacak bazı bilgiler verelim. Yaşlı kadının burnu; genç kadının yüzüne çene ve boyunla yüzü ayıran çizgi olarak gelmiştir. "Yaşlı kadının sol gözü, genç kadının sol kulağı olmuştur. Yaşlı kadının ağzı, genç kadının gerdanlığı olmuştur. Hâlâ güçlük çekiyorsanız, size yardımcı olacak bir şekil çizilmiştir. Şekil C'ye bakınız.

Buradaki soru; şekil B'de niçin genç ve güzel kızın yerine yaşlı ve çirkin kadını gördünüz? Cevap nedir? Yaşlı kadını görmeye önceden koşullandınız.

Seminerlerimde grubun yarısına şekil A'yı, diğer yarısına da şekil C'yi

gösteririm.

Sonra bu iki şeklin karışımından oluşan şekil B'yi gösteririm. İki grup bir araya geldiğinde genellikle kimin haklı olduğuna ilişkin bir tartışma başlar. Önce A'yı görenler, genç kızı görmekte güçlük çekerler ve bunun tersi de C'yi görenler için geçerlidir.

Burada, geçmiş deneyimlerimizin dünyada gerçekten ne olduğunu görme yeteneğimizi düzenli olarak süzgeçlediğine dikkat etmek önemlidir. Fakat herhangi bir durumu; görme ya da denemenin, çok sayıda yolu vardır. Bir konser için önceden bilet alıp, sonra onu kapıda daha yüksek fiyattan satan bir giri-296



Şekil C

şimci; diğerlerinin hakkını kullanan adi bir kişi ya da bilet alamayanlara ya da kuyrukta beklemek istemeyenlere katma değer yaratan birisi olarak görülebilir.

Yaşamda başarının anahtarı, deneyimlerinizi sürekli olarak kendiniz ve diğerleri için daha büyük sonuçlar üretmeyi destekleyecek şekilde temsil etmektir.

En basit şekliyle yeniden çerçeveleme; deneyimi algılamakta kullanmaya alıştığımız referans çerçevesini değiştirerek, olumsuz ifadeyi olumlu hale getirmektir. Yeniden çerçevelemenin, yada bir şey hakkındaki algılarınızı değiştirmenin iki temel yolu vardır: bağlam yeniden çerçevelemesi ve kapsam yeniden çerçevelemesi. Hem iç acı ve çatışmalarınızı değiştirerek iç temsilinizi değiştirir, hem de sizi daha becerikli duruma sokar.

Bağlam yeniden çerçevelemesi kötü, altüst edici ya da istenmiyor gibi görünen bir deneyimi alarak, aynı deneyim ya da davranışın bir başka bağlamda gerçekten nasıl büyük bir avantaj olduğunu gösterir. Çocuk edebiyatı, bağlam yeniden çerçevelemesinin örnekleriyle doludur. Diğer kişilere gülünç gelen Kudolph'un burnu, karlı ve karanlık gece bağlamında gerçek bir avantaj sağlayarak; onu bir efsane yaptı. Çirkin ördek yavrusu diğerlerinden çok farklı olduğu için acı çekiyordu; fakat onun farklılığı, yetişmiş bir kuğu gibi güzel olmaktı. Bağlam yeniden çerçevelemesinin iş hayatında paha biçilmez bir yeri vardır. Eşleşmez ortağımız; beyin fırtınası sürecinden sonra onun potansiyel sorunlara önceden dikkatimizi çekmesinin ne kadar büyük bir varlık olabileceğini farkedinceye kadar, bizim için bir yük, bir borçtu.

297

Büyük buluşlar; eylemlerin ve problemlerin, başka bir bağlamda nasıl potansiyel kaynağa dönüştürüleceğini bilenler tarafından yapılır. Örneğin, bir zamanlar petrolün, ekim alanı açısından toprağın değerini tahrip ettiği düşünülürdü.

Oysa, petrolün bir de şimdiki değerine bakın. Yıllar önce keresteciler talaşları elden çıkarmakta büyük güçlük çekerlerdi. Bir kişi bu artıkları, bir başka bağlamda kullanmaya karar verdi. Onları yapışkan ve hafif bir sıvıyla presleyerek bir araya getirdi ve sunta adı verilen şeyi yarattı. Fabrikaların değersiz talaşlarını toplama anlaşmasını yaptıktan iki yıl sonra, temel kaynaklarının maliyeti hemen hemen sıfır olan, milyonlarca dolarlık bir iş kurmuştu. Fakat bu, kaynaklara yeni ve daha zengin üretim yeteneği kazandırmak olan girişimciliğin ta kendisidir. Diğer bir anlatımla girişimci, uzman bir yeniden çerçeveleyicidir.

Kapsam yeniden çerçevelemesi, aynı durumu ele alıp onun anlamını değiştirmektir. Örneğin çocuğunuzun durmadan konuştuğunu söyleyebilirsiniz.

O, asla çenesini kapamaz! Kapsam yeniden çerçevelemesi yaptıktan sonra,

"Konuşacak o kadar çok şeye sahip olduğuna göre, o mutlaka zeki bir çocuk olmalıdır" şeklinde konuşabilirsiniz. Yoğun düşman saldırısı karşısında askerlerine, "Geri çekilmiyoruz, sadece bir diğer yönde ilerliyoruz.", diyerek yeniden çerçeveleme yapmasıyla tanınan ünlü bir general hikayesi vardır. Bir yakını öldüğünde, bizim kültürümüzdeki herkes niçin üzülür? Örneğin, kayıp hissi gibi birçok neden vardır. Bununla birlikte bazı kişiler neşelenir. Niçin?

Ölüme, ölünün daima kendileriyle birlikte olacağı anlamını yükleyerek, yeniden çerçeveleme yaptıklarından; onlara göre evrende hiçbir şey tahrip edilmemiştir, sadece şekil değiştirmiştir. Bazıları da ölümü; daha üst düzeyde varolma olarak düşündükleri için, hoş bir olay olarak görürler.

Kapsam yeniden çerçevelemesinin bir diğer şekli de; görme, işitme ya da bir durum temsilini gerçekten değiştirmektir. Birisinin söylediği bir konu nedeniyle üzölmüşseniz; onun söylediği aynı negatif kelimeleri, sevdiğiniz şarkının tonunda ifade

298

ederek kendinizi güldürebilirsiniz. Ya da aynı olayı, sadece konuşmacıyı sevdiğiniz renklerin ortasına koyma farkıyla, beyninizde tekrar denerken görebilirsiniz. Onu beyninizde tekrar denedikçe; onun sizden özür dilediğini işitebilirsiniz. Ya da onu sizi üç kat daha üst düzeye koyduğu bir perspektiften sizinle konuşurken görebilirsiniz. Aynı uyarıcının yeniden çerçevelemesi, beyne gönderilen anlamı, dolayısıyla onunla ilgili davranış ve durumları değiştirecektir. Bu kitap yeniden çerçevelemelerle doludur. Başarının Yedi Yalanı adlı bölüm, bütünüyle yeniden çerçevelemeyle ilgilidir.

Kısa bir süre önce Baltimore Sun'da dokunaklı ve güçlü bir yazı yayınlandı.

"Alışılmışın Dışında Gören Çocuk" başlıklı bu yazıyı Reader's Digest tekrar yayımladı. Yazı, Calvin Stanley isimli genç bir erkekle ilgiliydi. Görme dışında, her on bir yaşındaki çocuk gibi Calvin de; bisiklete biniyor, beyzbol oynuyor, okula gidiyordu.

Benzer durumdaki birçok kimse yaşamaktan vazgeçerken ya da acı içinde yaşarken, bu küçük çocuk tüm bunları nasıl yapabilir? Makaleden anladığım kadarıyla annesinin usta bir yeniden çerçevelemeci olduğu açıldı. Başkalarının sınırlamalar olarak sınıflandırabileceği Calvin'in her deneyimini, Calvin'in zihninde bir avantaja dönüştürdü. Çünkü Calvin'in kendi kendine temsil ettikleri, Calvin'in deneyimleridir. Annesinin Calvin'le olan iletişiminden bazı örnekler aşağıdaki şekildedir.

Calvin'in annesi, oğlunun neden kör olduğunu sorduğu günü hatırlıyor. "Bu şekilde doğduğunu ve bunda kimsenin suçu olmadığını" açıkladım. "Niçin ben?"

diye sordu. "Niçin olduğunu bilmiyorum, Calvin. Belki senin için özel bir plan

vardır." Daha sonra kadın oğlunu oturtarak; şöyle devam etti, "Calvin, sen görüyorsun. Sen sadece gözlerinin yerine ellerini kullanıyorsun. Unutma ki, senin yapamayacağın hiçbir şey yoktur."

Calvin, annesinin yüzünü asla göremeyeceğini farketttiği gün, çok üzgündü.

"Bayan Stanley çocuğuna ne söyleneceğini biliyordu" diyerek makale devam ediyor. Bayan Stanley "Cal

299

vin benim yüzümü görebilirsin. Ellerinde ve sesimi dinleyerek onu görebilirsin.

Böylece benim hakkımda, gözlerini kullanan bazılarından çok daha fazla şey anlatabilirsin" der. Makale, Calvin'in güven ve inançla ve annesinin daima yanında olacağına ilişkin sarsılmaz güveniyle, görünen dünyaya girdiğini belirterek sürüyor. Calvin bilgisayar programlamacı olmayı ve bir gün körler için programlar tasarlamayı düşünüyor.

Dünya, Calvin'lerle doludur. Bayan Stanley gibi etkili yeniden çerçeveleme yapabilen daha çok insana ihtiyacımız var. Kısa bir süre önce, bir başka yeniden çerçeveleme ustasıyla tanışma fırsatım oldu. Onun adı Komutan Jerry Coffey'di.

O Vietnam'da savaş esirleri kampında, yalnız başına yedi yıl kapatıldığı hücrelerinde ruhsal sağlığını korumak için yeniden çerçeveleme yapan, inanılmaz bir kişidir. Muhtemelen bunu işitince ilk tepkimiz, biraz ürkme olacaktır.

Bununla birlikte, kendi kendimize temsillerimiz dışında dünyada hiçbir şey, iyi ya da kötü değildir. Jerry bu durumu kendisi için büyük bir fırsat olarak temsil etmeye karar verdi. Bu, kuvvetli kalma mücadelesi yapmak ve kendisini daha iyi tanımak için iyi bir fırsattı.

Tanrıya daha yakın olmak için bir şanstı. Bazı şeyler bir gün onu, kendi davranışlarıyla gurur duyar hale getirdi. Bu çerçeveye, her şeyi kişisel gelişme deneyiminin bir parçası olarak gördü. Bugün, bu deneyimini milyonlarca dolara değişmeyeceğini söylüyor.

Geçen yıl yaptığınız büyük bir hatayı düşünün. Anında kendinizi kasvetli hissetmeye başlayabilirsiniz. Fakat hataların başarısızlıktan çok, başarı deneyiminin bir parçası olma ihtimali daha yüksektir. Düşünmeye başlarsanız;

örneğin, geçen ay içinde hatalarınızdan, iyi yaptıklarınıza göre, muhtemelen daha fazla şey öğrenmiş olduğunuzu fark etmeye başlayabilirsiniz.

Bu nedenle neyi hatalı yaptığınız üzerinde durabilir ya da bunun ötesine geçerek, ne öğrendiğiniz üzerinde duracak bir şekilde yeniden çerçeveleme yapabilirsiniz. Herhangi bir deneyimin birden çok anlamı vardır. Üzerinde odaklaşmak için seç-

300

tiğiniz şeyin kapsam olması gibi, vurgulamak için neyi seçerseniz; anlam da, o olur. Başarının anahtarlarından birisi de herhangi bir deneyimi yararlı olabilecek şekle sokabilecek, en uygun yeniden çerçevelemeyi bulmaktır.

Değiştiremeyeceğiniz herhangi bir deneyim var mıdır? Sizin değişmez bir parçanız olan davranış var mıdır? Siz davranışlarınız mısınız ya da onlardan sorumlu musunuz? Bu kitabın her yerinde vurguladığım tek şey, kontrolün sizde olduğudur. Beyninizi çalıştırın. Kendi yaşamınızın sonuçlarını üretin. Bir deney hakkındaki düşünce şeklinizi değiştirmenin en güçlü yollarından birisi de, yeniden çerçevelemedir. Deneyimlere çerçeve koymuş durumdasınız. Bazen olaylar değiştikçe, çerçeveyi de değiştirirsiniz.

Biraz zaman ayırın ve aşağıdakileri yeniden çerçeveleyin.

1. Patron sürekli olarak bana bağırır.
2. Bu yıl geçen yıldan 4000 dolar daha fazla vergi ödemek zorunda kaldım.
3. Bu yıl, yılbaşı hediyesi almak için, çok az ya da hiç fazla paramız yok.
4. Büyük bir başarı sağlamaya başladığımda, kendi başarıımı sabote ederim.

İşte size olası bazı yeniden çerçevelemeler.

1. Çok güzel. O, sizinle gerçekten nasıl hissettiğini anlatacak kadar ilgileniyor. Sizi hemen işten çıkarabilirdi.
2. Büyük başarı. Bu yıl geçen yıldan daha çok kazanmışsınız.
3. Muhteşem. Öyleyse, siz çok daha zekice davranabilir ve alelade hediyeler almak yerine, kişilerin unutamayacağı bir şeyler yapabilirsiniz. Sizin

hediyeleriniz özel olacaktır.

4.Geçmişteki paternlerinizin farkına varmanız büyük bir olaydır. Şimdi sizi neyin tetiklediğini bulup, onu sonsuza kadar değiştirebilirsiniz.

Yeniden çerçeveleme, kendi kendinizle ve diğerleriyle nasıl konuşacağınızı öğrenmek için önemlidir. Kişisel düzeyde, olaylara hangi anlamları nasıl yükleyeceğinizi gösterir. Daha geniş

301

düzeyde, mevcut en etkili iletişim araçlarından birisidir. Satışı düşünün.

İnandırmanın herhangi bir şeklini düşünün. Çerçeveyi düzenleyen, verimli tabakayı tanımlayan kişi, en etkili olandır. Politikadan reklamcılığa kadar çok geniş bir alanda düşünebileceğiniz büyük başarıların çoğunluğu; sanat haline getirilmiş, yeniden çerçevelemelerin bir sonucudur. Yeniden çerçeveleme, kişilerin algılamalarını değiştirerek, bazı konular hakkın da farklı hissedecek ya da davranacak bir durumun içine sokmaktır. Arkadaşımdan biri sahip olduğu sağlık lokantaları zincirini, General Mills şirketine gelirlerinin tam 167 katına sattı. Bu sektörde böyle bir şey duyulmamıştı. Arkadaşım bunu nasıl gerçekleştirdi? O; General Mills'in önümüzdeki beş yıl içinde şirketi satın almaması halinde şirketin değerinin ne olacağına bakarak karar vermesini sağladı ve bu şekilde pazarlığı sürdürdü. Satış için acelesi yoktu. Fakat onların şirket amaçlarını gerçekleştirebilmeleri için, acele satın almaları gerekiyordu. Bu nedenle de arkadaşımın çerçevesinde anlaştılar. İnandırma, algılamayı değiştirmektir.

Yeniden çerçevelemelerin çoğu, bizim tarafımızdan değil, fakat bizim için yapılır. Bir başkası bizim için çerçeveyi değiştirir ve biz ona tepki gösteririz. Tüm bunlardan sonra tek amacı, geniş kitlelerin algılamalarını çerçevelemeden ve yeniden çerçevelemeden oluşan büyük bir endüstri olan reklamcılık nedir?

Gerçekten herhangi bir bir markanın çok özel nitelikleri ya da bir sigara markasının seksi olduğunu sanıyor musunuz? Yerli Virginia Slim sigarası verseniz, alan kişi, "Hey, bu seksi bir sigara" mı diyecektir? Fakat sokak satıcıları, öyle çerçeveleyecek ve biz de tepki gösteriyoruz. Yeteri kadar olumlu tepki göstermezsek onlar yeni bir çerçeve koyacaklar ve sonucu bekleyecekler.

En başarılı reklam çerçevelerinden birisi Pepsi-Cola tarafından oluşturulmuştur.

Kolalı içeceklerin içinde en üstün yere Coca-Cola'nın sahip olduğu, herkes tarafından bilinir. Tarih ve gelenekler, onun pazardaki büyük yerini değiştirmemiştir. Bu alanda Coca-Cola'yı yenmek için Pepsi'nin yapabileceği bir şey

302

yoktu. Klasige karşıysanız; "Onlardan daha klasikiz" diyemezsiniz. Halk buna inanmayacaktır.

Bu nedenle Pepsi oyunu ters yüz etti ve kişilerin algılamalarını yeniden çerçeveledi. Pepsi kuşağından konuşmaya başladıklarında ve "Pepsi Meydan Okuyor" sloganını ortaya attıklarında zayıflıkları, güçlülüğe dönüştü. Pepsi,

"Elbette diğer arkadaş kraldı. Fakat biz bugüne bakalım. Dünün ününü mü, yoksa bu gününkünü mü istersiniz?" dedi. Reklamlar Coca-Cola'nın geleneksel üstünlüğünü, onun geleceğin değil geçmişin ürünü okluğunu göstererek, yeniden çerçevelemeyle zayıflığa dönüştü. Pepsi'nin gelenekselleşmiş olan ikincilik statüsünü yeniden çerçeveleyerek, şirketin üstünlüğü haline getirdiler.

Sonra neler oldu? Coca-Cola sonunda Pepsi'nin ileri sürdüğü görüş etrafında oynamak zorunda olduğuna karar verdi. Coca-Cola kelimesinin önüne "yeni"

kelimesini ekleyerek oyuna katıldılar. Bundan sonrası reklamcılık tarihine kalmıştır. Şimdi biz Coca-Cola'nın klasik Coca-Cola ve yeni "Pepsi" Cola şeklinde halkı yeniden çerçevelemesinin sonucunun ne olacağını göreceğiz. Bu süreç, klasik bir yeniden çerçeveleme örneğidir; çünkü bütün savaş, sadece imajın üzerinde yapılmaktadır. Başka bir şeyin değil. Sorun, kimin çerçevesinin beyinlerde yer edeceği sorunudur. Dişleri çürüten karbonatlı, şekerli içeceğin doğasında sosyal bir içerik yoktur. Pepsi'nin tadının, Coca-Cola'nın tadından daha çağdaş olması diye bir şey de söz konusu değildir. Fakat çerçeveyi değiştirerek ve terimleri yeniden tanımlayarak; Pepsi, yakın tarihimizin en büyük pazarlama darbesini gerçekleştirmiştir.

Yeniden çerçeveleme, General William C. Westmoreland'in CBS aleyhine açtığı 120 milyon dolarlık iftira davasının sonuçlanmasında da temel faktördü. Dava açılırken

Westmoreland'in

görüşü,

mahkeme

açısından

çok

fazla

destekleniyormuş gibi görünüyordu. Bir TV programında bu davanın hikayesine, "İftiranın Anatomisi" adı verilmişti. CBS karşı karşıya kaldığı durumun güçlüğüne kavradı ve sonunda Johy Scanlon adlı bir

303

halkla ilişkiler uzmanıyla anlaştı. Onun görevi, Westmoreland'in görüşüne destek veren akımı tersine çevirmek ve halkın dikkatini, 60 dakikalık süreçte; uygulanan taktiklerden uzak tutmak ve CBS'nin doğruluğunu ispat edebileceğini ümit ettiği Westmoreland'e karşı öne sürülen suçlamalara halkın dikkatini çekmekti. Sonunda, sonsuza kadar CBS'i Scanlon'un yeniden çerçeveleme ustalığına müteşekkir bırakacak şekilde; dava, basit bir savunmayla düştü.

Politikayı gözönüne alalım. Pazarlama elemanları ve davranışları, bu sürecin her geçen gün daha büyük bir parçası haline gelmektedirler. Çerçeveyi düzenleme savaşı, Amerikan politikasının en önemli kısmı haline gelmiştir. Bir zamanlar bu olay, çok önemli değildi. Reagan-Mondale tartışmasından sonra her iki tarafın seçimle ilgili görevlileri, röportajcıları; en iyi havayı, en iyi çerçeveyi oluşturabilmek için söylenen her kelimenin üzerinde durarak kuşatma altına aldılar. Neden? Burada sorun kapsam değildi, sorun çerçevelemeydi de ondan.

İkinci başkanlık seçiminde Reagan, dünyanın en ustaca gerçekleştirilen yeniden çerçevelemesini yapan kişi olmuştur. İlk kez birinci tartışmada Reagan'ın yaşı seçim kampanyasında sorun olarak ortaya atılmıştı. Şüphesiz bu da bir yeniden çerçevelemeydi. Artık herkes Reagan'ın kaç yaşında olduğunu öğrenmişti. Fakat onun sendeleyerek yürümesi ve basın olayı ele alış şekli, yaşı kampanyada büyük bir sorun olarak yeniden çerçevelenmesine neden oldu. ikinci tartışmada Mándale, Reagan'ın yaşının büyük sorun yaratacağına ilişkin yorumunu tekrar gündeme getirdi. Herkes, Reagan'ın bu yorumu delil göstererek çürütmesini bekledi. Fakat o, en iyi ses tonuyla hayır diyerek; yaşı bu kampanyada sorun

olarak ele almadı. Sadece rakibinin gençliğini ve deneyimsizliğini gündeme getirmek niyetinde olmadığını söylemekle yetindi. Bir cümleyle, sanırım yarışta bir daha önemli faktör olmayacak şeklinde yeniden çerçeveledi.

Çoğumuz başkalarıyla konuşurken yeniden çerçeveleme yapmayı, kendi kendimizle konuşurken yapılacak yeniden çer-304

çerçevelemeden daha kolay buluruz. Eski bir arabayı satmaya çalışıyorsak, arabanın iyi özelliklerini ön plana çıkararak, kötü yönlerini arka plana atacak şekilde sunuşumuzu çerçevelemek zorunda olduğumuzu biliriz. Potansiyel alıcı değişik bir çerçeveye sahipse; sizin göreviniz onun algılamasını değiştirmektir.

Fakat çok azımız, kendi kendimizle konuşurken nasıl çerçeveleme yapmamız gerektiğine yeteri kadar zaman ayırırız. Bize bir şeyler olur. Deneyimin, iç temsilini oluştururuz. Onunla yaşamak zorunda olduğumuzu hesaplarız. Bu ne kadar delice bir şeydir. Arabayı çalıştırıp vites taktıktan sonra, arabanın nereye gideceğini seyretmeye benziyor.

Bunun yerine bir iş takdiminde yaptığınız gibi; amaçlı, yönlü ve ikna edici bir şekilde kendi kendinizle iletişimde bulunmayı öğrenmelisiniz. İşinize yarayacak şekilde

deneyimlerinizi

çerçevelemeye

ve

yeniden

çerçevelemeye

başlamalısınız. Bunun tek yolu bilinçli düşüncedir.

Başarısız bir duygusal ilişkiden sonra ürkek bir duruma girenleri hepimiz biliriz.

Onlar sevgilileri tarafından reddedilmişler ya da incinmişlerdir. Bu nedenle de artık, bundan sonra bu tür ilişkilere girmeme kararı vermişlerdir. Oysa, gerçekte bu ilişki onlara acıdan çok zevk vermiştir. Bunun için de vazgeçmek çok zor olmuştur. Fakat iyi anıları bellekten silerek kötülerin üzerinde yoğunlaşırlar ve

deneyimi mümkün olan en kötü çerçeveye oturturlar. Buradaki düşünce; çerçeveyi değiştirerek zevki, kazancı ve gelişmeyi görmektir. Negatif çerçeve yerine pozitif çerçevede ilerleyerek, gelecekte daha büyük ilişkiler kurmak için güçlenmektir.

Bir dakikanızı ayırarak, yaşamınızda sizi zorlayan üç durumu düşünün. Her durumu kaç değişik şekilde görebilirsiniz? Onları kaç değişik şekilde çerçevelendirebilirsiniz? Onları farklı şekilde görmekle ne öğrendiniz? Bu serbestlik farklı davranışınızı nasıl etkiledi?

Sizin "O kadar kolay değil. Bazen onu yapamayacak kadar çöküntü içinde oluyorum." dediğinizi duyar gibiyim. Onlar size

Sınırsız Güç - 20

305

vız gelir. Çöküntü nedir? Bir durumdur. Daha önceki bölümler de sözünü ettiğimiz ilgililik ve ilgisizliği hatırlayın. Kendini yeniden çerçeveyeylebilme yeteneğini kazanmanızın ön koşulu; çöküntü doğuran deneyimi ilgisizleştirerek, ona yeni bir perspektiften bakmaktır. Böylece iç temsilinizi ve fizyolojinizi de

tirebilirsiniz. Beceriksiz bir durumdaysanız; şimdi onu nasıl değiştirebileceğinizi biliyorsunuz. Bir şeyi size yararı olmayacak bir şekilde çerçevesiyorsanız; çerçeveyi değiştirin.

Yeniden çerçevelemenin bir yolu da bir deneyim ya da davranışın anlamını değiştirmektir. Bir kişinin hoşlanmadığınız bazı şeyler yaptığını ve davranışlarının özel anlamları olduğunu düşündüğünüz bir ortam hayal edin.

Erkeğin yemek pişirmekten çok hoşlandığı ve pişirdiği yemeklerin takdir edilmesini istediği bir aileyi gözönüne alalım. Yemek yaparken, karısı oldukça sessiz kalmaktadır. Erkek bu durumu çok rahatsız edici bulur. Eşi onun yemeğini beğenmişse; yemek hakkında konuşmalıdır. Konuşmuyorsa; tatmin olmamıştır.

Adamın, eşinin davranışı hakkındaki algılamasını yeniden çerçevelemek için ne yapabilirsiniz?

Onun için takdir edilmenin önemli olduğunu unutmayın. Bir anlam yeniden çerçevelemesi; kişi için önemli olan bir şeyi destekleyen algılamasını, daha önce

düşünmediği bir şekilde değiştirmekle ilgilidir. Ona eşinin yemeklerini çok beğendiğini; bu nedenle de konuşarak vakit kaybetmek istemediğini önerebiliriz. Eylemler kelimelerden daha anlamlıdır, değil mi?

Bir diğer olasılık da davranışın anlamını kendi kendisine yeniden çerçevelettirmektir. "Bir yemekten çok hoşlandığınız halde, konuşmadığınız bir anınız oldu mu? "Sorunuz neydi?" şeklinde sorabiliriz. Eşinin davranışı sadece onun koyduğu çerçevede can sıkıcıdır. Buna benzer olaylarda çerçeveyi değiştirmek için, sadece biraz esnek olmak gerekir.

İkinci tip yeniden çerçeveleme, size karşı yapılan hoşlanmadığınız davranışlarla ilgilidir. Genellikle söylediklerini, kişisel olarak sevmediğiniz ya da size getirdiklerini beğenmediğiniz

306

için hoşlanmazsınız. Bunu yeniden çerçevelemenin yolu, başka bir durumda ya da size istediğiniz yararlı bir davranış getiren bir bağlamda hayal etmektir.

Bir satış elemanı olduğunuzu düşünün. Ürünle ilgili her türlü ayrıntıyı bilmek size acı veriyor. Satış yaparken müşterilere o kadar çok bilgi veriyorsunuz ki, bazen müşteriler durumu değerlendirmek için satın almayı erteliyorlar.

Buradaki sorun, bu davranış şeklinin nerede daha yararlı olabileceğidir. Bir reklam yazmaya ne dersiniz? Ürün hakkında teknik bir yazı yazmaya ne dersiniz? Bu kadar çok bilgiye sahip olmak ve her an onlara erişebilmek, bir konuya çalışmakta size yardımcı olabilir ya da çocuklarınıza ev ödevlerinde yardımcı olabilirsiniz. Bu nedenle gördüğünüz gibi davranışın kendisi sorun değildir. Sorun onun kullanıldığı yerdedir. Kendi yaşamınızdan buna ilişkin örnekler düşünebiliyor musunuz? Tüm insan davranışları bazı bağlamlarda yararlıdır. Bu günün işini yarına bırakmak yararsız gibi görünebilir; fakat kızgınlık ya da üzüntünüzü bir sonraki güne bırakmak ve bir daha bu durumlara dönmek güzel bir davranış değil midir?

Sizi rahatsız eden hayal ve davranışlarla ilgili alıştırmaların nasıl yeniden çerçeveleneceğini öğrenebilirsiniz. Örneğin; zihninizde sıkıntı yaratan bir deneyim ya da kişiyi düşünün. Çok kötü bir iş gününden sonra eve gelip, son dakikada amirinizin size verdiği saçma bir projeyi düşünüp durabilirsiniz. Ondan kurtulma yerine; hayal kırıklığıyla birlikte eve geliyorsunuz. Çocuklarınızla televizyon seyrederken, kızgın bir durumda üstünüzün kötülüğünü ve onun

şaçma projesini düşünüp duruyorsunuz.

Beyninizin hafta sonunuzu rezil etmesine izin vermek yerine: deneyimi, kendinizi daha iyi hissedecek şekilde yeniden çerçevelemeyi öğrenebilirsiniz.

Kendinizi ilgisizleştirerek başlayın. Amirinizin hayalini elinize koyun. Büyük bir burun ve bıyıkla gülünç bir gözlük takın. Çizgi filmlerdeki gibi eğlenceli bir biçimde konuşturun. Sıcak, güzel hissedin ve projede size

307

ihtiyacı olduğunuzu söyletin. Bu uydurmaları yaptıktan sonra; onun gerilim altında olduğunu takdir edebilir ve son dakikaya kadar size neden ihtiyacı olduğunu söylemeyi unuttuğunu düşünebilirsiniz. Sizin de başkalarına aynı şeyi yaptığınız bir günü hatırlayabilirsiniz. Evde sizi rahatsız edecek bir neden varsa; kendi kendinize bu durumun bütün hafta sonunuzu rezil edecek kadar büyük olup olmadığını sorun.

Problem gerçek değildir demek istemiyorum. Belki yeni bir işe ihtiyacınız var ya da işinizde daha iyi bir iletişime ihtiyacınız olabilir. Fakat olay bu şekildeyse; oyalanarak, sizin sevimsiz bir biçimde olmanıza neden olan beyninizdeki negatif spekülasyonlara sık sık başvurmak yerine, sorunla başka türlü ilgilenmeye ihtiyacınız var. Bunu birkaç kez etkin olarak yapınız. Belki bir sonraki konuşmanızda amirinizi gözlüklü, kocaman burunlu görür ve onunla konuşurken kendinizi daha farklı hissedebilirsiniz. Böylece geçmişte yarattığınız uyarıcıların dışında; ikili etkileşiminizde yeni bir usul geliştirecek şekilde, ona bir geri besleme sağlayabilirsiniz.

Diğerlerinin temel sorun olarak gördüklerini, ben küçük olarak yeniden çerçeveleyerek bunları uyguladım. Karmaşık durumlarda genellikle istediğiniz sonuca ulaşınca kadar; küçük küçük yeniden çerçeveleme serileri yapmak zorunda kalabilirsiniz.

Daha geniş anlamda yeniden çerçeveleme hemen hemen her şey hakkındaki olumsuz hislerin elenmesinde kullanılabilir. En etkili tekniklerden birisi de kendinizi bir tiyatronun içinde görüntülemenizdir. Size sorun yaratan bir deneyiminizi, ekrandaki bir film gibi görün. Önce, bir çizgi film gibi hızla ileriye doğru oynatmak isteyebilirsiniz. Fon müziği olarak sirk müziğini kullanmak isteyebilirsiniz. Sonra onu geriye doğru oynatarak, hayalin gittikçe daha gülünç hale geldiğini izleyebilirsiniz. Bu tekniği, sizi rahatsız eden bir şeyde deneyiniz.

Kısa sürede olumsuz gücün kaybolduğunu göreceksiniz.

Aynı teknik, korkuları yenmede kullanılabilir. Fakat önce korkuyu sağlayan nedeni açığa çıkarmanız gerekir. Bunun nasıl

308

yapılacağını açıklayalım. Genellikle bir korkunun kökeni, derin dokunsal bir düzeydedir. Bu yüzden etkili bir yeniden çerçeveleme yapabilmek için, aranızda oldukça fazla bir mesafe koymanız gerekir. Korkusal tepkiler o kadar kuvvetlidir ki, sadece onu düşünmesi bile, tepki göstermesine neden olabilir. Böyle kişilerle ilgilenmenin yolu, birçok kez temsillerini ilgisizleştirmektir. Buna ikili ilgisizleştirme diyoruz. Örneğin bir şey hakkında korkunuz varsa bu alıştırmayı yapın. Sonra kendinizi bütünüyle canlı ve güçlü hissettiğiniz bir ana geri dönün.

O duruma geri dönerek kuvvet ve güven duygularını hissedin. Şimdi bir koruyucu kafesle güvenliğinizin sağlandığını görün. Güvenliliğe sahip olduktan sonra, beğendiğiniz zihinsel filme gidin.

Ekranı iyi görebilecek şekilde rahat bir koltuğa oturun. Sonra, koruyucu kafesin içinde olduğunuzu hissedip, benliğinizin vücudunuzdan ayrılıp, projeksiyon kabininin tavanına çıktığını hissedin. Aşağıya bakarak kendinizi boş ekrana bakan bir seyirci olarak görün.

Bunları yaptıktan sonra ekrana bakın ve sizi gerçekten rahatsız eden bir deneyiminizin ya da korkunuzun, siyah-beyaz durağan bir çerçevesini görün.

Seyircisi olarak kendinize yukardan bakıyor ve kendi kendinizi seyrederek ekranda neler olduğunu gözlüyorsunuz. Onunla iki kat ilgisiz olduğunuzu hatırlayın. Bu durumda siyah-beyaz hayali çok hızlı bir biçimde geriye doğru işletin. Böylece sizi oyalayan şeyin, ucuz bir video filmi ya da eski bir güldürü filmi gibi görüldüğünü görürsünüz. Ekranda bu filmi seyreden seyirci olarak, kendi kendinizi seyrederken ona karşı komik tepkiler gösterdiğiniz dikkat edin.

Bir adım daha ileri gidelim. Ben sizin gerçekten becerikli olan yönünüze, yani kabin tavanındaki oturmuş halinize, geri dönen ve ayağa kalkıp ekranın önüne giden kısmınıza katılmak istiyorum. Bunu güçlü ve güvenli bir şekilde yapma yeteneğine sahip olmalısınız. Sonra önceki halinize; onu yukardan seyrettiğinizi ve deneyimini değiştirmesine yardımcı olabilecek birkaç çözüm yolu bulduğunuzu, sorunuyla farklı bir şekilde başa çık

masına yardımcı olacak, iki ya da üç tane anlam ya da kapsam yeniden çerçevelemesine sahip olduğunuzu, daha gençken şimdiki sorunlarınızla başa çıkmanızı sağlayan bu yolların, şimdiki ve gelecekteki daha olgun algılamalarıyla da başa çıkabileceğini anlatın. Tüm bu acı ve korkulara sahip olmak zorunda değilsiniz. Siz şimdi daha genç halinizden daha çok beceriklisiniz ve eski deneyim sadece tarihtir, başka bir şey değil.

Genç halinize, daha önce beceremediği bir konuda başarıya ulaşması için yardımcı olun ve sonra hızla yerinize oturarak değişen filmi izleyin. Aynı sahneyi kafanızda oynayın; fakat bu kez aynı sorunla daha çok güvenle başa çıkabilen daha genç halinizi izleyin. Bunu yaptığınızda ekrana geri dönerek, genç halinizi korkularını (fobilerini, yığılılarını) yendiği için kucaklayarak kutlayın. Sonra, daha öncekinden çok daha becerikli ve yaşamınızın önemli bir kısmını oluşturduğunu bilerek genç halinizi tekrar kendi içinize geri çekin. Bunu, sahip olduğunuz diğer birkaç korku için de yapın. Daha sonra aynı işi başkaları için de yapın.

Bu, inanılmaz derecede güçlü bir deneyim olabilir. Ben yaşamları boyunca kötü korkulara sahip olan kişilerin bu korkularını genellikle birkaç dakika içinde yenmelerini sağlama yeteneğine sahibim. Bu yöntem niçin işe yarar? Çünkü korku durumuna girmek için belirli deneyimi düşündüğünde, yarattığı durumu değiştirirsiniz.

Bazılarının bu alıştırmanın bir çoğunu yapabilmeleri için daha önce erişemedikleri bir düzeyde zihinsel disiplin ve hayal gücü gerekebilir. Bunun sonucu olarak, ilk başta size vermekte olduğum zihinsel stratejilerin bir çoğunun kontrol altında olduğunu hissedebilirsiniz. Bununla birlikte beyninizi bu şekilde çalıştırabilir ve bu stratejiler üzerinde dikkatle çalışırsanız, her zaman eskisinden daha mahir olduğunuzu hissedersiniz.

Bazı bağlamlarda, her davranışın bir amacının olduğu; yeniden çerçevelemede unutulmaması gereken önemli noktalardan birisidir. Sigara içiyorsanız, bunu ciğerlerinizi kanser yapıcı

310

maddelerle doldurmak için yapmazsınız. Belirli sosyal ortamlarda daha rahatlatıcı ya da gevşeme (rahatlama) hissinin verdiği için sigara içersiniz.

Kendinize bir kazanç yaratmak için böyle davranıyorsunuz. Bu nedenle bazı durumlarda, bu davranışın karşıladığı ihtiyaçlara göğüs germeden, bu davranışı yeniden çerçevelemeyi olanaksız bulabilirsiniz. Bu sorun bazen sigara içme alışkanlığını elektro şok terapisiyle tedavi etmeye çalışırken ortaya çıkar.

Bu da belki sigara içmek kadar kötü olan sürekli endişe ya da aşırı yeme hissi gibi bir şoka girmenize neden olabilir. Bu yaklaşımın kötü olduğunu söylemiyorum. Sadece ihtiyaçlarınızı daha iyi karşılayabilmeniz için, bilinçsiz niyetlerinizin keşfedilmesinin yararlı olacağını söylüyorum.

Tüm insan davranışları, şu ya da bu yolla bir ihtiyacı karşılamak için tasarlanmış uyarlamalı davranışlardır. Kişileri sigara içmekten nefret ettirmek sorun değildir.

Fakat ben sigara içmenin yarattığı gibi olumsuz yan etkileri yaratmadan, ihtiyaçları karşılayacak yeni davranış seçenekleri yarattığından emin olmak istiyorum. Sigara içme size rahatlık, güvenlik, ilgi odağı olduğunuz hislerini veriyorsa; aynı ihtiyaçları karşılayacak daha iyi bir davranış şekliyle ortaya çıkmak gerekir.

Richard Bandler ve John Grinder; sağladığı önemli yararları koruyarak, istenmeyen davranışlarınızı değiştirmek için altı adımlık bir yeniden çerçeveleme süreci tanımladılar:

Değiştirmek istediğiniz davranış ya da paterni tanımlayınız.

Bilinçsiz zihninizin bu davranışı yaratan kısmıyla iletişim kurun. İçinize gidin ve sorunlarınıza cevap verirken oluşacak vücut duyularında, görsel hayallerde ya da seslerde meydana gelecek herhangi bir değişikliği seçebilecek ve rapor edebilecek şekilde, edilgen bir hazır bulunuşluğu koruyarak, aşağıdaki soruyu

kendi kendinize sorun. Soru : "X davranışını yaratan kısımım, benimle bilinçli olarak iletişim kurma isteğinde olacak mıdır?" şeklindedir.

311

X kısmı adını verdiğimiz bu kısımdan, evet şeklinde iletişimde bulunmak istediği zamanki sinyali yoğunlaştırmasını ve hayır şeklinde iletişimde bulunmak istediği zamanki sinyali zayıflatmasını isteyin. Evet şeklinde iletişimde bulunan kısımdan sorarak cevabı test edin. Sonra hayır şeklinde iletişimde bulunan kısımdan sorarak; cevabı test edin ki, iki cevabı birbirinden ayırabilesiniz.

Davranışla niyeti birbirinden ayırın. Sizinle işbirliği yapmak isteyen kısma teşekkür etmelisiniz. Şimdi ona sizin için X davranışını yaratarak ne yapmaya çalıştığını, size bildirmeye istekli olup olmadığını sorun. Bu soruyu sorarken de evet ya da hayır cevaplarını seçebilecek şekilde hazır olmalısınız. Bu davranışın geçmişte size hangi yararları sağladığını not edin ve sonra bu önemli faydaları sağlamayı sürdürdüğü için bu kısma teşekkür edin.

Niyetleri tatmin edecek alternatif davranışlar yaratın. Şimdi içinize dönerek en yaratıcı kısmınızla temasa geçin ve iletişimde bulunduğunuz kısmın niyetlerini tatmin etmek için X davranışından daha iyi ya da X kadar iyi olan üç alternatif davranış yaratmasını isteyin. Üç yeni davranış yarattığında, yaratıcı kısmınızın evet sinyali vermesini sağlayın. Şimdi de yaratıcı kısmınıza, üç yeni davranışın ne olduğunu size açıklayıp açıklamayacağını sorun.

X kısmının yeni seçenekleri kabul etmesini ve ihtiyaç olduğunda bunları yaratma sorumluluğunu üstlenmesini sağlayın. Şimdi X kısmına üç yeni davranışın en azından X davranışı kadar etkili olup olmadığını sorun.

Şimdi de X kısmına, niyet ihtiyaçlarının tatmin edilmesi gerektiği uygun durumlarda, yeni davranışları yaratma sorumluluğunu üstlenme isteğinde olup olmadığını sorun.

Bütünsel bir kontrol yapın. Şimdi içinize dönün ve yeni yapılan anlaşmalara itirazı olan kısımların olup olmadığını ya da tüm kısımların sizi desteklemede anlaşıp anlaşmadıklarını sorun. Sonra geleceğe bir adım atarak, eski davranışı tetikleye-312

bilecek bir durumu hayal edin ve yeni seçeneklerinizden birini kullanarak deneyim yapın ve hâlâ istediğiniz faydaları sağlayıp sağlamadığını kontrol edin.

Gelecekte istenmeyen davranışı tetikleyebilecek başka bir duruma adım atın ve bir diğer yeni seçeneğinizi kullanarak deneyim yapınız.

Diğer kısımların yeni seçeneklere itirazı olduğuna ilişkin bir sinyal alırsanız; hangi kısmın itiraz ettiğini, geçmişte size hangi faydaları sağlamakta olduğunu tanıyarak baştan başlamalı ve onun size sağlanan faydaları sağlayacak ve yeni seçenek kümeleri oluşturacak şekilde X kısmıyla birlikte çalışmasını sağlayın.

Bir kısmınızla konuşmanızdan söz etmek saçma ya da tuhaf gelebilir; fakat, Dr.Erikson, Bandler ve Grinder gibi kişiler tarafından oldukça yararlı bulunan temel bir hipnotik paterndir.

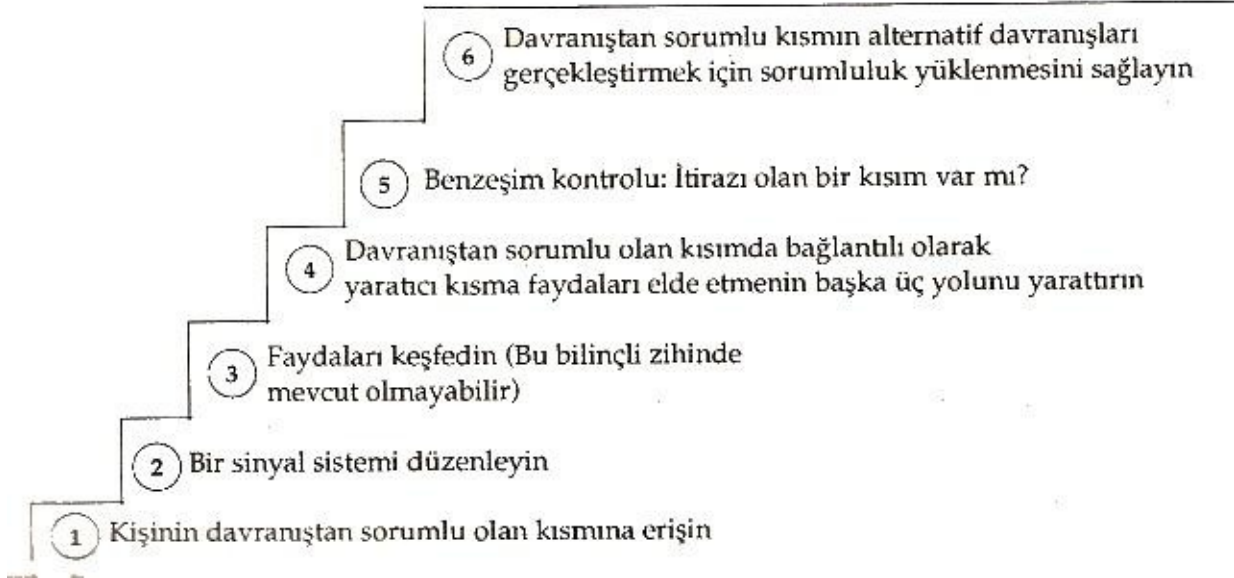
Örneğin, sürekli olarak aşırı yemek yiyorsanız; yeni davranış türleri üretmenize neden olan bir swish paterni uygulayabilirsiniz ya da bunu değiştirmek istediğiniz bir davranış olarak tanıyabilirsiniz. Bilinçsiz kısmınızdan bu paternin geçmişte sağladığı faydaları sizinle paylaşmasını isteyebilirsiniz. Belki kendinizi yalnız hissettiğinizde, bu durumu değiştirmek için yiyecekleri kullandığınızı keşfedebilirsiniz. Belki de güvenlik duygusu yaratmanıza yardımcı olarak gevşemenize neden olabilir.

Bundan sonra size ait olma ve arkadaşlık ya da güvenlik ve gevşeme hissi verecek üç yeni seçenek yaratabilirsiniz. Belki genel yapısının insanlarla ilişkinizi kuvvetlendirmeniz ihtimalini beslemesi, arkadaşlarınızla gevşeyeceğinize ilişkin güvence hissi vermesi, aynı zamanda zayıflamanızı sağlayarak ilerde daha iyi bir görünüm kazanma güvencesi vermesi nedeniyle bir sağlık kulübüne üye olabilirsiniz. Bir düşünceye dalarak, tüm evrenle birlik hissini yaratabilir ve böylece kendinizi aşırı yediğiniz zamanlardan daha güvenceli ve gevşemiş

hissedebleirsiniz.

Bu alternatifleri oluşturduğunuzda, onların benzeşimli olup olmadıklarına bakın; yani her yönünüzün, gelecekte bu yeni seçenekleri kullanmada destek verme isteği içinde olacağından emin olun. Benzeşimli hissediyorsanız; bu seçenekler sizi des-313

YENİDEN ÇERÇEVELEMENİN ALTI ADIMI



314

tekleyen istediğiniz davranışları üretmenize yardımcı olacak ve aşırı yemek zorunda kalmayacaksınız. Geleceğe gidin ve şimdi ürettiğiniz sonuca dikkat ederek, yeni seçeneklerin etkin kullanımını zihninizde deneyin. Yeni seçenekler için bilinçsiz zihninize teşekkür edin ve yeni davranışlarınızdan hoşlanın. Bir kere istenmeyen eski davranışlarınızdan daha çok bilinçsiz ihtiyaçlarımızı neyin destekleyeceğini keşfedince; üretmeye alıştığınız davranışın yerine istediğiniz yeni davranışı getirebilmek için swish paternini bile kullanmak isteyebilirsiniz.

Negatif görünümlü hemen her deneyim, yeniden çerçevelenerek pozitifte dönüştürülebilir. "Muhtemelen bir gün geriye baktığımda buna güleceğim."

deyiniz. Niçin şimdi geriye bakıp gülmüyorsunuz? Bu sadece bir perspektif sorunudur.

Herhangi bir kişinin temsili swish paterni ya da diğer tekniklerle yeniden programlayabilirsiniz. Fakat kişi eski davranışlarından, yeni geliştirdiği seçeneklerden daha çok fayda sağlıyorsa; onun muhtemelen eski davranışına geri döneceğine dikkat etmek önemlidir. Ayağında nedeni açıklanamayan bir uyuşma olan kadınla çalışır ve bu uyuşmayı yaratmak için kafasında ve

fizyolojisinde neler yaptığını bulursanız ve kadın da vücuduna artık uyuşma yaratmayacak sinyal göndermeyi öğrenirse; onun sorunu şimdilik çözümlenmiş

olur. Fakat o eve döndüğünde; kocasının bulaşıkları yıkaması, onunla daha çok ilgilenmesi, ayağına masaj yapması vb. ayakları uyuşukken çok sayıda sağladığı bu ikincil faydaları artık elde edemiyorsa; kadın tekrar hasta olabilir. İlk birkaç hafta ya da ayda, eşinin iyileşmesi nedeniyle koca heyecanlıdır. Bununla birlikte o, iyileştiği için sadece kadının bulaşık yıkamaya başlamasını beklemes, aynı zamanda ayaklarına masajı bırakır ve eşine daha az ilgi gösteriyor gibi görünür.

Kısa bir süre sonra da kadın tekrar hastalanır. Kadın bunu bilinçli olarak yapmaz.

Bilinçsiz zihnine isteklerini daha iyi sağlayan eski davranış sinyallerini ulaştırır ve ayaklarındaki uyuşma aniden tekrar ortaya çıkar.

Böyle bir durumda kadın, kendisine kocasıyla aynı kalitede

315

ki deneyimleri verecek başka davranışlar bulmalıdır. Kadın yeni davranışıyla eskisinden daha çok şey kazanmalıdır. Çalışmalarımın birisinde, sekiz yıldır âmâ olan bir kadın, olağandışı mahir ve dengeli görünüyordu. Sonra kadının ama olmadığını keşfettim. Öyleyse şimdiye kadar niçin ama imiş gibi yaşıyor du?

Kadının görüşü daha önce geçirdiği bir kazada zayıflamıştı. Bu kazadan sonra etrafındaki kişiler ona daha önceki yaşamında hiç görmediği biçimde sevgi gösteriyorlar ve destek oluyorlardı. Buna ek olarak bir de gündelik işlerini yaparken bile diğerlerinin, onun ama olduğunu sandıklarını keşfetmeye baş-

lamıştı. Diğer kişiler kadına özel ilgi gösteriyorlardı. Bu nedenle kadın, kendi kendisini bile kör olduğuna ikna ederek, kazadan sonraki davranış şeklini sürdürdü. Kadın, diğerlerinin kendisine karşı otomatik olarak düşünceli ve sevgi dolu bir tarzda davranmalarını sağlayacak daha güçlü bir yol bulamamıştı. Yabancılar bile ona özel ilgi gösteriyordu. Ancak kadın, ondan uzaklaşmak için daha büyük ya da şimdiki davranışından daha çok fayda sağlayacak bir şey geliştirebilirse; davranışı değişir.

Şimdiye kadar yeniden çerçevelemeyle, negatif algılamaları pozitifte dönüştürebileceğimiz yollar üzerinde durduk. Fakat ben sizin yeniden çerçevelemeleri bir terapi, kötü olduğunu düşündüğünüz durumlardan iyi

olduğunu düşündüklerinize giden bir yol olarak düşünmenizi istemiyorum.

Yeniden çerçeveleme, gerçekte üç aşağı beş yukarı potansiyel ve olabilirlik için mecazlardan başka bir şey değildir. Yaşamımızda daha iyi bir şekilde yeniden çerçevenemeyecek çok az şey vardır.

Gözönüne alınması gereken en önemli çerçevelerden birisi de olabilirliklerdir.

Genellikle bir fikre saplanıp kalırız. Muhteşem sonuçlar alabilecekken kısıtlı tatmin edici sonuçlar alıyor olabiliriz. Şimdi yapmaktan memnun olduğunuz beş

şeyin listesini yapın. Onlar iyi giden ilişkiler, işinizdeki bir şey, çocuklarınızla ya da paranızla yapmakta olduğunuz bir şey olabilir.

Şimdi onları daha iyi olarak hayal edin. Düşünmek için birkaç dakikanızı harcayın. Muhtemelen yaşamınızı büyük ölçüde

316

ZIGGY®



geliştirecek yollar bularak kendi kendinize şaşıracaksınız. Olabilirlik yeniden çerçevelemesi, hepinizin yapabileceği bir şeydir. Yapılması gereken tek şey;

eyleme geçebilmek için potansiyelimizi ve kişisel gücümüzü hazır durumda tutabilecek zihinsel esnekliğe sahip olmaktır.

Bu kitaptaki her şeye uygulanabilecek son bir fikir daha ilave edeyim. Yeniden çerçeveleme, daha büyük sonuçlar üretmek için zihinsel alet çantanızdan alıp kullanabileceğiniz bir diğer etkili ustalığa da sahiptir. Kabullerin açıklanması ve neyi iyi yaptığınıza ilişkin yararlı bağlamların bulunmasının devam eden bir süreci olarak, onu daha geniş kapsamda düşünün.

Liderler ve tüm diğer büyük iletişimciler, yeniden çerçeveleme sanatının ustasıdır. Meydana gelen herhangi bir şeyi alıp, bunun olabilirlik modelini kurarak, kişilerin nasıl güdüleneceğini ve güçlendirileceğini bilirler.

317

IBM'nin kurucusu Tom YWatson hakkındaki anlatılan meşhur bir öykü vardır.

Onun yardımcılarında birisi, şirkete 1 milyon dolara mal olan korkunç bir hata yapar.Watson'nun bürosuna çağrıldığında; "Sanırım istifa etmemi istiyorsunuz."

der. Watson yardımcısına bakarak; "Şaka mı yapıyorsun? Sadece eğitimin için 10 milyon dolar harcadık" cevabını verir.

Meydana gelen her şeyde alınması gereken değerli bir ders vardır. Gümüş

kaplama ne kadar parlak olursa olsun, onlar daima koyu bir leke bulurlar. Fakat her beceriksiz tutum, üretime karşı her davranış için etkili bir yeniden çerçeveleme vardır. Bir şeyden mi hoşlanmıyorsunuz? Onu değiştirin.

Davranışlarınız sizi destekleyecek yönde değil mi? Başka bir şey yapın. Sadece etkin davranışlar üretmeye giden bir yol vardır, fakat onlara ihtiyacınız olduğunda onları bulabileceğinizden emin olun. Gelecek bölümde, istediğimiz anda herhangi bir fikir ve yararlı davranışın yeniden nasıl tetikleneceğini öğreneceğiz.

318

BÖLÜM:17

Başarıyı Çağrıştırmak

"Nerede olursanız olun, elinizdekilerle yapabileceklerinizi yapın."

--Theodore Roosevelt

AMERİKAN bayrağını görünce benim gibi tüyleri diken diken olan insanlar vardır. Analitik olarak düşünürseniz, bu tuhaf bir tepki değildir. Bununla birlikte bayrak, renkli ve dekoratif paterni olan bir bez parçasından başka birşey değildir. Onun doğasında sihirli olan hiçbir şey yoktur. Fakat şüphesiz bu yorum; konunun can alıcı noktalarını gözden kaçırmaktadır. Evet, o sadece bir bez parçasıdır. Fakat aynı zamanda, ulusumuzun tüm meziyetlerini ve karakteristiklerini temsil eder. Bu nedenle herhangi bir kişi, bayrağı gördüğünde aynı zamanda ülkemizin temsil ettiği her şeyin güçlü, yankılı bir sembolünü görür.

319

Çevremizdeki sayılamayacak kadar çok şey gibi; bayrak da, belirli durum kümeleriyle bağlantıyı sağlayan duyuşsal bir uyarıcı, yani çağrıştırıcıdır.

Çağrıştırıcı bir kelime, bir deyim, bir davranış ya da bir nesne olabilir.

Gördüğümüz, işittiğimiz, tattığımız, hissettiğimiz ya da kokladığımız herhangi bir şey olabilir. Çağrıştırıcılar çok büyük bir güce sahiptirler; çünkü anında çok güçlü durumlara erişebilirler. Bayrağı gördüğünüzde olan budur. Derhal; ulusu bir bütün olarak nasıl hissettiğinizi temsil eden güçlü duygu ve duyuları denersiniz.

Çünkü bezin belirli renkleri ve tasarımlarıyla, bu hislerin bağlantısı ya da ilişkisi kurulmuştur.

Dünyamız önemli önemsiz çağrıştırıcılarla doludur. "Winston'm tadı iyidir..."

diye söze başlarsam, büyük bir olasılıkla aklınıza hemen sigara gelecektir.

"Relief kelimesi nasıl hecelenir?" diye sorsam, çoğunuz onu. R-O-L-A-I-D-S

olarak hecelersiniz. Tüm sigaraların tadının kötü olduğunu düşünebilirsiniz.

Muhtemelen R-E-L-I-E-Fin hecelemeşini de biliyorsunuzdur. Fakat reklamlar o kadar etkilidir ki, inanmadığınız bir cevabı bile çağrıştırabilir. Aynı cevap her

zaman verilir. Birisini görünce; onunla ilgili olan hislerinize bağılı olarak, hemen iyi ya da kötü bir durumun içine girersiniz. Dinlediğiniz bir şarkı, anında durumunuzu değiştirebilir. Bunların hepsi güçlü çağrıştırıcıların sonuçlandır.

Bu kısmın son bölümü önemli bir nedenle çağrıştırıcılara ayrılmıştır.

Çağrıştırma, deneyime süreklilik kazandırmanın bir yoludur. İç temsilimizi ya da fizyolojimizi bir anda değiştirebilir ve yeni sonuçlar üretebiliriz; fakat bu değişiklikleri yapmak için bilinçli olarak düşünmemiz gerekir. Halbuki çağrıştırmayla, üzerinde düşünmeden herhangi bir koşulda istediğiniz bir durumun yaratılmasına otomatik olarak neden olacak tutarlı bir tetikleme mekanizması yaratabilirsiniz. Bir şeyi yeterli etkinlikle çağrıştırdığınızda, istediğiniz zaman o emrinizde olacaktır. Bu kitaptan şimdiye kadar paha biçilmez dersler ve teknikler öğrendiniz. Güçlü, bilinçsiz tepkilerimizi sürekli kullanımımız-320

da tutabilmek için, onları yapıcı bir biçimde kanalize etmenin, bildiğim en etkili tekniğı, çağrıştırmadır. Bölümün başındaki Roosevelt'ten alıntıyı tekrar okuyun.

Sahip olduklarımızla en iyisini yapmaya çalışırız. Kullanımımızdaki kaynakları artırmaya çalışırız. Çağrıştırma, güçlü kaynaklarımıza daima erişme garantisi veren bir yoldur. İhtiyaçlarımızı sürekli sağlamayı garantileyen bir yoldur. , Hepimiz düzenli olarak çağrıştıırız. Gerçekte bunu yapmamak olanaksızdır.

Tüm çağrıştırmalar belirli uyarıcılarla; düşüncelerin, fikirlerin, hislerin ya da durumların ilişkilendirilmesiyle yaratılır. Dr. Ivan Pavlov'un çalışmalarını hatırladınız mı? Pavlov aç köpeklerin koklayabileceğı, görebileceğı, fakat erişemeyecekleri bir yere et koydu. Bu et, köpeklerin açlık hisleri için güçlü bir uyarıcı oldu. Kısa bir süre sonra yoğun bir biçimde salya çıkarmaya başladılar.

Köpekler yoğun bir şekilde salya çıkarma durumundayken,, Pavlov da sürekli olarak belirli bir tonda zil çalıyordu. Kısa bir süre sonra et olmadan, sadece zilin çalınmasıyla da köpekler sanki önlerinde et varmış gibi salya çıkarmaya başladılar. Pavlov açlık durumu ya da salya çıkarmakla zil sesi arasında sinirsel bir bağ yaratmıştı. Bundan sonra köpeklerin salya durumuna girmeleri için sadece zil çalması yeterli oldu.

Biz de insan davranışlarının çoğunun, bilinçsiz olarak programlanmış

cevaplardan oluştuğı bir uyarıcı/cevap dünyasında yaşıyoruz. Örneğin, gerilim

içindeki birçok kimse, derhal sigaraya, alkole ya da bazı durumlarda esrara sarılmaktadır. Onlar bunu düşünmeden yaparlar. Tıpkı Pavlov'un köpekleri gibidirler. Gerçekte bu insanların birçoğu, davranışlarını değiştirmek istemektedirler. Davranışlarının bilinçsiz ve kontrol edilemez olduğunu hissederler. Çağrıştırıcılar sizi desteklemiyorsa; bunları istediğiniz duruma otomatik olarak sokacak yeni bir uyarıcı/cevap bağlantısıyla değiştirebilmek için, sürecin bilincinde olmak esastır.

Peki, çağrıştırıcılar nasıl yaratılır? Her ne zaman bir kişi, zihniyle vücudunun kuvvetli bir şekilde bir arada olduğu sürecin

Sınırsız Güç - 21

321

en üst noktasında, belirti uyarıcıların tutarlı ve eşanlı olarak sağladığı yoğun bir durumun içinde olursa; uyarıcılarla durum birbiriyle sinirsel olarak bağlanır.

Sonra bu uyarıcıların katılımının sağlandığı herhangi bir zamanda, otomatik olarak yoğun duruma girilir. Vücudumuzda belirli hisler yaratan ulusal marşımızı söylerken, bayrağa bakarız. Bağlılık andı içerken bayrağı görürüz. Kısa bir süre sonra sadece bayrağa bakmak, bu hisleri kendiliğinden tetikleyecektir.

Bununla birlikte bütün çağrıştırıcılar olumlu değildir. Bazı çağrıştırıcılar, tatsız ya da kötüdürler. Paralı yola girince her zaman aynı virajı çok hızlı dönmek hissine kapılırsınız. Dikiz aynasında yanıp sönen kırmızı ışık gördüğünüzde ne hissedersiniz? Işık sizin durumunuzu otomatik olarak anında değiştirir mi?

Çağrıştırıcının gücünü etkileyen şeylerden birisi de, ilk durumun yoğunluğudur.

Bazı kişiler eşiyle ya da patronuyla kavga etmek gibi tatsız, yoğun bir deneyime sahip olurlar. Bu deneyimden sonra onlar, ne zaman bu kişinin yüzünü görseler, hemen kızgınlık hissine kapılırlar ve bu noktadan sonra ilişki ya da iş bütün tadını kaybeder. Böyle olumsuz çağrıştırıcılara sahipseniz; bu bölüm size, onların yerine olumlu çağrıştırıcıları nasıl koyabileceğinizi öğretecektir. Bu olay, kendi kendinize hatırlamak zorunda kalmadan kendiliğinden gerçekleşecektir.

Çağrıştırıcıların bir çoğu tatlıdır. Beatles'ın bir şarkısını güzel bir yaz günüyle ilişkilendirirseniz; bundan sonra bu şarkıyı her duyduğunuzda, o yaz gününü

hatırlarsınız. Kız ya da erkek arkadaşınızla geçirdiğiniz mükemmel bir günün sonunda, birlikte üzerine çikolatalı dondurma konmuş elma turtası yemişseniz; bu andan itibaren sizin en sevdiğiniz tatlı, dondurmali elma turtasıdır. Pavlov'un köpeklerinin yaptığı gibi onlar hakkında hiç düşünmezsiniz; fakat her gün, belirli bir şekilde cevap verdiğiniz bir koşulu çağrıştıran deneyimleriniz olur.

Çoğumuz çok belirgin bir biçimde gelişi güzel çağrıştırılırız. Radyo, televizyon, günlük yaşamımız; bizi her gün mesaj yağ-

322

muruna tutmaktadır. Bu mesajların bazıları bizim için çağrıştırıcıya dönüşmekte, bazıları ise dönüşmemektedir. Bunların çoğu da tesadüflere bağlıdır. İyi ya da kötü, belirli uyarıcılarla temas ettiğinizde güçlü bir durumdaysanız; muhtemelen bu sizin için bir çağrıştırıcı olacaktır. Uyarıcıların yoğunluğu, güçlü bir bağ ya da çağrıştırma aracıdır. Reklam sloganlarında olduğu gibi, bir şeyi yeteri sıklıkta işitirseniz; büyük bir olasılıkla o, sinir sisteminizde bir çağrıştırıcı olacaktır.

Olumlularını yerleştirebilmek, olumsuzlarını yok edebilmek için çağrıştırma sürecini öğrenmeniz gerekir. Tarihteki bütün liderler, çevrelerindeki kültürel çağrıştırıcıların nasıl kullanılacağını bilenlerdir. Politikacılar, bayrağa sarılarak bu güçlü çağrıştırıcıların sihirinden yararlanmaya çalışırlar. Bayrakla ilişkilendirilmiş

olan tüm duyguların kendileriyle bağlantısının kurulmasına çalışmaktadırlar. En iyi durumda bu süreç, sağlıklı bir vatanseverlik ve ahenk ortak bağı yaratabilir.

Bağımsızlık Bayramı törenlerini seyrederken neler hissettiğinizi düşünün. Bakan olmaya

aday

olanların

hiçbirinin

Bağımsızlık

Bayramı

törenlerini

kaçırmamasında şaşılacak bir şey var mıdır? En kötü durumda çağrıştırıcı, kolektif çirkinliğin korkutucu bir gösterisi olabilir. Hitler bir çağrıştırıcı dâhisiydi.

O, zihninin belirli durumlarıyla duygunun, gamalı haçın, kaz adımıyla yürüyen birliklerin ve büyük mitinglerin arasında bir bağ oluşturdu. Topluluklara sürekli olarak belirli ve benzeri olmayan uyarıcı vererek, onları yoğun durumda tuttu.

Bundan sonra bağlantısını sağladığı duyguları canlandırabilmek için sadece sağ eliyle kendine özgü "heil" işaretini yapması yetiyordu. Duyguları ve dolayısıyla bir ulusun davranış ve durumlarını kontrol edebilmek için, bu araçları sürekli olarak kullandı.

Yeniden çerçeveleme bölümünde, konulan çerçeveye bağlı olarak, aynı uyarıcının çok değişik anlamlara sahip olabileceğini belirtmiştik. Çağrıştırma olumlu ve olumsuz yönde de yapılabilir. Hitler, parti üyelerini Nazi sembolleriyle kuvvetli, gururlu duygularla olumlu şekilde bağladı. O, bunların aynı za-323

manda da karşıtlarının korku durumlarıyla bağlantısını sağladı. Gamalı haç, Yahudi topluluğu için de baskın birliklerinininkiyle aynı anlamı mı taşıyordu?

Elbette hayır. Geçmişte, Yahudilerin olanaksız görünen durumlarda bile bir ulus olmalarında kendilerini korumalarında yardımcı olan, olumlu çağrıştırıcı kullanma deneyimleri de vardı. Birçok Yahudi egemenlik haklarını korumak için ne yapılması gerekiyorsa; kendilerini onu yapacak duruma sokmak için, "bir daha asla" şeklindeki işitsel çağrıştırıcıyı kullanır.

Politika analizcilerinin birçoğu Jimmy Carter'ın ABD Başkanlık Bürosu'nun gizemini azaltmaya çalışmasının bir hata olduğuna inanmaktadır. En azından başkanlık döneminin başın da, başkanı selamlamak gibi kuvvetli çağrıştırıcılarla desteklenmiş olan seromoni ve şatafatları azalttı. Niyet takdir edilebilir, ancak muhtemelen taktik açıdan yerinde bir davranış değildir. Liderlerin en etkili olduğu anlar; desteği harekete geçirebilmek için güçlü çağrıştırıcılardan yararlanabildikleri anlardır. Çok az lider, Reagan kadar özenli bir biçimde kendilerini bayrağa sarmıştır. Onun politikasından hoşlanın ya da hoşlanmayın; politik sembolleri kullanma yeteneğine (ya da danışmanlarının) hayran olmamak

elde değildir.

Çağrıştırma en derin duygu ve deneyimlerle sınırlı değildir. Komedyenler çağrıştırma ustalarıdır. İyi komedyenler anında güldürebilmek için fizyolojinin, deyimlerin, özel tonların nasıl kullanılacağını bilirler. Bunu nasıl yapıyorlar? Sizi güldürmek için bir şey yapıyorlar. Siz belirli bir yoğun durumun içindeyken, belirli bir gülüş ya da yüz ifadesi gibi kendilerine özgü uyarıcıları gönderiyorlar.

Richard Pryor bu konunun ustasıdır. Johnny Carson tüm çağrıştırma kültürlerine sahiptir. Yapmak zorunda olduğu tüm iş, gülerken dilini yanağına değdirmektir İzleyicileri; O, daha şakasını bitirmeden gülmeye başlarlar. Daha önce birçok kez yaptığı için, neyin geleceğini ve izleyicileri aynı duruma sokmak için neyin tetikleme görevi yapacağını bilir. Rodney Dangerfield "Eşimi al" deyince ne oluyor? Bu keli-324

melerde doğal olarak bir şey yoktur. Fakat bu ifade çok iyi bilinen bir fıkranın çağrıştırıcısı yapıldığında; bu kelimeyi duyan hemen hemen herkes gülmeye başlar.

Çağrıştırıcılardan en çok yararlanabildiğim bir andan örnek ereyim. John Grinder'le birlikte ABD ordusunda değişik alanlarda etkinliği artırmak için bir seri yeni eğitim modelinin yaratılmasıyla ilgili olarak pazarlık yapıyorduk.

Sorumlu general; zamanlama, fiyatlar, yerler vb. konularda çalışmak üzere ilgili subaylarla bizim aramızda bir toplantı düzenledi. Subaylarla, at nalı şeklinde düzenlenmiş büyük bir konferans odasında toplandık. Masanın başında general için ayrılmış bir sandalye vardı. General burada olmasa bile, generalin sandalyesinin odadaki en güçlü çağrıştırıcı olduğu açık olarak anlaşılmaktaydı.

Tüm subaylar sandalyeye karşı son derece saygılıydılar. Kararların, tartışmasız kabul edilen emirlerin verildiği yer, bu sandalye idi. John'la birlikte emin adımlarla sandalyenin arkasına yürümeye, onunla biraz oynamaya ve sonunda oturmaya karar verdik. Bu subayların Generale ve onun sembolüne karşı sahip olduklarının bir kısmını bize transfer edinceye kadar sandalyeyi kullandık.

İstediğim fiyatı söyleme zamanı geldiğinde; generalin sandalyesinin yanında, ayakta, en kararlı, emredici ses ve fizyolojimle ödenmesi gereken fiyatı açıkladım. Daha önce fiyat konusunda çok çetin pazarlıklar yapmıştık; fakat bu kez en küçük bir soru bile sorulmadı. Generalin sandalyesini çağrıştırıcı olarak kullanmamız, adil bir fiyatın üzerinde pazarlıkta zaman geçirmeden anlaşmamızı

sağladı. Anlaşmalar sanki benim emirlerimmiş gibi düzenlendi. En üst düzey anlaşmalarda etkin çağrıştırma süreçlerinden yararlanılır.

Çağrıştırma birçok profesyonel atlet tarafından kullanılan bir araçtır. Gerek duymayabilirler ya da ne yaptıklarının farkında olmayabilirler fakat, bu prensibi kullanıyorlar. Başarılı atletler en iyi sonucu elde etmek için ölüm kalım koşullarıyla tetiklenerek ya da çağrıştırılarak en becerikli ve etkin durumlarının içine girerler. Bazılarının tetikleyici olarak kullandıkları belirli 325

şeyler vardır. Tenisçiler topa güçlü vurmak için belirli bir ritmi ya da servis atmadan önce en iyi duruma girebilmek için belirli bir nefes alma paterni uygularlar.

1984 Olimpiyatlarında 1500 m. serbestte altın madalya kazanan Michel O'Brien'le çalışırken, çağrıştırmayı ve yeniden çerçevelemeyi kullandım.

Kendisini sınırlayan inançlarını yeniden çerçeveledim ve çağrıştırıcı olarak başlama tabancasının sesini kullandım (Bu ses ona daha önce rakibini yenerken dinlediği müziği hatırlatıyordu.) ve yüzerken havuzun dibindeki siyah çizgide dikkatini toplamasını sağladım.

Şimdi de kendiniz ve diğerleri için bilinçli olarak bir çağrıştırıcının nasıl yaratılacağını, biraz daha ayrıntılı olarak gözden geçirelim. Bu süreç temel olarak iki adımdan oluşur. Öncelikle kendinizi ya da çağrıştırma yaptığınız kişiyi çağrıştırmak istediğiniz özel duruma sokmalısınız. Sonra kişi bu deneyimin en üst noktasındayken belirli ve tek bir uyarıcıyı tutarlı bir biçimde vermelisiniz.

Örneğin, kişi gülerken tüm vücudunun devreye girdiği, özel bir benzeşim durumundadır. Kulağını belirli bir biçimde ve şiddetle sıkarak ve aynı zamanda belirli sesler çıkarırsanız; daha sonra bu uyarıcıyı kullanarak (kulağını sıkarak ve ses çıkararak) kişiyi güldürebilirsiniz.

Bazıları için çağrıştırıcı oluşturmanın bir başka güvenli yolu da, ondan daha önce deneyimine sahip olduğu, istediği bir durumu hatırlamasını istemektir. Sonra onu bu duruma geri sokun ki, tümüyle ilgili olsun ve o hisleri vücudunda duyabilsin. O bunları yaptıkça yüz ifadeleri, duruşu, nefes alışığı gibi fizyolojisindeki değişiklikleri gözleyin. Durumu tepe noktasına yaklaşırken, ona hızla belirli uyarıcıları birkaç kez verin.

Kişilerin güvenli duruma daha hızlı girmelerine yardımcı olarak, bu

çağrışımıcıları genişletebilirsiniz. Örneğin, güvenli hissettiği zaman nasıl durduğunu size göstermesini sağlayın ve duruşu değişirken uyarıcıları verin. Sonra kendisini bütünüyle güvende hissederken, nasıl nefes aldığını sorabilir ve güvende olduğu durumdaki ses tonuyla anlatmasını isteyebilirsiniz. O

326

bunu yaptıkça, aynı uyarıcıyı tekrar verin. Örneğin, her zaman omuzunun aynı noktasına baskı yapın.

ÇAĞRIŞTIRICININ ANAHTARLARI

Durumun yoğunluğu

Zamanlama (Deneyimin tepe noktası)

Uyarıcıların tekliği (eşsizliği, benzersizliği)

Uyarıcıların aynen tekrarlanması

Bir çağrıştırmacıya sahip olduğunuza inandığınızda, hemen onu test etmelisiniz.

Önce kişiyi yeni ya da yansız bir duruma sokun. Bunun en kolay yolu fizyolojisini değiştirmek ya da çok farklı bir şey düşündürmektir. Sonra çağrıştırmacınızı test etmek için uygun uyarıcıları verin ve gözleyin. Fizyolojisi istediğiniz durumdaki fizyolojinin aynısı mıdır? Aynı ise, çağrıştırmacınız etkilidir. Değilse, başarılı çağrıştırmacının dört anahtarından birini kaçırmış olabilirsiniz.

1.Çağrıştırmacının etkili olabilmesi için uyarıcıyı sağladığınızda kişiyi tüm vücuduyla benzeşimli, ilgili duruma sokmalısınız.

Ben buna yoğun durum diyorum. Yoğunluk arttıkça, çağrıştırma kolaylaşır ve etki süresi uzar. Bir kısmıyla bir şey diğer kısmıyla başka bir şey düşünen birini çağrıştırırsanız, uyarıcılar birkaç farklı sinyalle ilişkilendirir ve çağrıştırma güçlü olmaz. Daha önce de tartıştığımız gibi; o, bir şey hissetmiş olduğu zamana bakarken siz, onu o duruma çağrıştırırsanız, gelecekte uyarıcıları sağladığınızda tüm gücü ve zihni yerine, sadece gördüğü görüntüyle ilgilenecektir.

2.Uyarıcıyı tepe noktasında vermelisiniz.

Çağrıştırırmayı çok erken ya da çok geç yaparsanız, tüm yoğunluğu yakalayamazsınız. Deneyimin tepe noktasını kişiyi du

327

ruma girerken gözleyerek ve şiddet azalmasına dikkat ederek bulabilirsiniz. Ya da tepe noktasına yaklaşırken size anlatmasını isteyerek, O'nun yardımını sağlayabilir ve bu girdiyi uyarıcılarınızı, verme zamanını ayarlamak için anahtar olarak kullanabilirsiniz.

3.Benzersiz uyarıcılar seçmelisiniz.

Çağrıştırıcının beyne, açık ve hatasız sinyal göndermesi esastır. Kişi belirli bir yoğun durumun içine girer ve söz gelimi siz O'nu her zamanki bakışınızla ilişkilendirmeye çalışırsanız; muhtemelen o çok etkili bir çağrıştırıcı olmayacaktır. Çünkü o, benzersiz değildir ve beynin ondan belirli sinyaller alması çok güç olacaktır. Benzer şekilde el sıkışma da çok etkili olmayabilir; çünkü, hepimiz her an el sıkışıyoruz. Bununla birlikte belirli bir şiddet, yer vb.

benzersiz bir şekilde el sıkışabilirsek, etkili olma olasılığı vardır. En iyi çağrıştırıcılar, aynı anda görsel, işitsel, dokunsal vb. birkaç temsil sistemini, beynin özel bir anlamla kolaylıkla ilişkilendirebileceği şekilde olan benzersiz uyarıcılar oluştururlar. Bu nedenle bir kişiyi dokunma ve belirli bir ses tonuyla çağrıştırmak, genellikle sadece dokunmaktan daha etkili olacaktır.

4.Çağrıştırıcının işe varayabilmesi için onu aynen tekrarlamalısınız.

Bir kişiyi bir durumun içine sokar ve kürek kemiğinin belirli bir noktasına belirli bir şiddetle basarsanız; sonra farklı bir yere farklı bir şiddetle basarsanız, çağrıştırıcıyı tetikleyemezsiniz.

Çağrıştırmanız bu dört kurala uyarsa etkili olabilir. Ateş yürüyüşünde öğrettiğim şeylerden birisi de en becerikli durumlarını, pozitif enerjilerini harekete geçirebilmek için çağrıştırıcıların nasıl oluşturulacağıdır. Yumruklarını sıktıkları bir koşullanma süreci aracılığıyla, en güçlü enerjilerini toplamalarını sağlarım.

Akşamın sonunda yumruklarını sıkarak üretken enerjilerinin güçlü dalgalarını hemen hissedebilirler.

328

Şimdi basit bir çağrıştırma alıştırması yapalım. Ayağa kalkın ve istediğinizi yapabileceğinizi bildiğiniz, kendinizi bütünüyle güvenli hissettiğiniz bir anı düşünün. Sonra vücudunuzu aynı fizyolojiye sokun. Bütünüyle güven duyduğunuzda, durduğunuz gibi durun. Bu hissin tepe noktasında yumruğunuzu sıkarak kararlı ve güçlü bir sesle "evet" deyin. Şimdi de bütünüyle güven ve kontrol içinde bulunan kişi gibi konuşun. Bunları yaparken yumruğunuzu aynı şekilde sıkın ve aynı şekilde evet deyin.

Böyle bir an hatırlayamıyorsanız; böyle bir deneyiminiz olsaydı, nasıl olabileceğinizi düşünün. Vücudunuzu, bütünüyle güven ve kontrol içinde olsaydınız, nasıl olacaksa o fizyolojinin içine sokun. Bütünüyle güven içindeymiş

gibi nefes alın. Kitaptaki tüm diğer alıştırma gibi bu alıştırma da gerçekten yapmanızı istiyorum. Sadece okumanın bir yararı olmayacaktır. Yapmak ilginizi çekecektir.

Şimdi bütünüyle güven durumunun içindeyken; deneyimin en üst noktasında kibarca yumruğunuzu sıkın ve güçlü bir ses tonuyla "evet" deyin. Sahip olduğunuz göz kamaştırıcı fiziksel ve zihinsel kaynaklarınızı kullanma gücünüzün olduğunun farkında olun ve güç ve bir noktada toplanmanın, tüm dalgasını hissedin. Şimdi başlayın ve beş altı kez tekrarlayın. Her defasında sinirsel sisteminizle bu durum arasında bir ilişki kurarak yumruğunuzu sıkıp evet diyerek kendinizi daha kuvvetli hissedin. Sonra durumunuzu, fizyolojinizi değiştirin. Şimdi yumruğunuzu sıkın ve çağrıştırıldığınızda olduğu şekilde evet deyin ve nasıl hissettiğinize dikkat edin. Bunu önümüzdeki birkaç gün içinde tekrar tekrar yapın. En güvenli duruma girin, güçlü durumunuzun farkında olun ve bu durumların tepe noktasında yumruğunuzu benzersiz bir biçimde sıkın.

Çok uzun süre geçmeden, bir yumruk sıkarak anında istediğiniz duruma girebilirsiniz. İlk bir iki denemede bu gerçekleşmeyebilir; fakat bunu tutarlı bir şekilde gerçekleştirmeniz uzun süre almayacaktır. Durumunuz yeteri kadar yoğun ve uyarıcı

329

larnız benzersiz ise; bir ya da iki tekrarda kendi kendinizi çağrıştırabilirsiniz.

Kendinizi birkaç kez bu şekilde çağrıştırdıktan sonra; kendinizi güç durumda bulduğunuz bir sonraki durumda onu kullanabilirsiniz. Yumruğunuzu sıkabilir ve

kendinizi bütünüyle becerikli hissedebilirsiniz. Çağrıştırma böyle bir güce sahiptir; çünkü sinirlerinizi anında bir sıraya sokar. Geleneksel olumlu düşünme, durup düşünmenizi gerektirir. Kendinizi güçlü bir fizyolojinin içine sokmak bile bilinçli bir çaba ve zaman gerektirir. Çağrıştırma, en güçlü kaynaklarınızı anında toplayacak şekilde çalışır.

ÇAĞRIŞTIRICI NASIL OLUŞTURULUR

1. Çağrıştırıcı kullanmak için istediğiniz belirli bir sonucu ve kendiniz ve diğerleri için istenilen sonuca ulaşmada en büyük desteği sağlayacak belirli durumu açıklığa kavuşturun.

2. Ana deneyimi ayarlayın (kalibre edin).

3. İstenen duruma girmek için kişiyi sözlü ya da sözsüz iletişim paternlerinizi kullanarak belirleyin ve şekillendirin.

4. Kişinin, durumunun tepe noktasına geldiğini anlamak için duyuşal keskinliğinizi kullanın ve tam bu anda uyarıcıyı (çağrıştırıcıyı) verin.

5. Çağrıştırıcıyı;

a. Durumu kırmak için fizyolojiyi değiştirerek

b. Uyarıcıları (çağrıştırıcıyı) tetikleyerek ve cevapların

istenen durum olup olmadığına dikkat ederek, test edin.

Aynı ya da çok benzer becerikli deneyimlerin yığışımı bir biçimde birbirinin üstüne yığılmasıyla çağrıştırıcıların en güçlü duruma getirilebileceğinin bilinmesi önemlidir. Örneğin benim en güçlü ve kararlı durumlara girme şekillerimden birisi de fiz

330

yolojimi ve duruşumu karate ustalarınınkine benzer şekle sokmaktır. Bu durumda, yüzlerce ateş yürüyüşü, paraşütle serbest atlayış ve bunlara benzer birçok güçlüğün üstesinden geldim. Bu koşulların hepsinde en becerikli duruma girdiğim zaman, deneyimin en tepe noktasında yumruğumu benzersiz bir şekilde sıkardım. Bu nedenle şimdi aynı şekilde yumruğumu sıktığım zaman, tüm güçlü

hislerim ve fizyolojilerim sinir sistemimde eşanlı olarak tetiklenmektedir.

O, herhangi bir ilacın yaratması beklenen hislerden daha büyüktür. Bu şekilde gece atlayışları, piramitlerde uyuma, yunuslarla yüzme, ateş yürüyüşleri, sınırlandırmalarımı kırma ve sportif yarışları kazanma deneyimlerini kazanıyorum.

Bu nedenle bu durumun içine girdikçe ve ona yeni, güçlü, olumlu deneyimler ekledikçe; daha çok güç ve daha çok başarı çağrıştırılmaktadır. Bu, başarı çevriminin bir başka örneğidir. Başarı başarıyı getirir. Güç ve beceriklilik daha çok güç ve becerikliliği getirir.

Size üstesinden gelmeniz için bir mücadele öneriyorum. Üç farklı kişiyi olumlu duruma getirecek şekilde çağrıştırıcı. Onlara coşkulu hislerle dolu oldukları bir anlarını hatırlatın. Bu anı tümüyle yeniden denediklerinden emin olun ve aynı duruma girmeleri için onları bir kaç kez çağrıştırıcı. Sonra onlarla konuşmaya başlayın ve dikkatleri dağılmışken çağrıştırıcıyı test edin. Aynı duruma geri dönüyorlar mı? Dönmüyorlarsa dört anahtarı kontrol edin ve tekrar çağrıştırıcı.

Çağrıştırıcınız istediğiniz durumu tetikleyemiyorsa; dört noktadan birisini uygulamamışsınız demektir. Belki siz ya da karşınızdaki kişi belirli ve tam ilgili bir durumda değildir. Belki çağrıştırıcıyı tepe noktasından sonra uygulamışsınızdır.

Belki uyarılar yeteri kadar belirgin değildir ya da çağrıştırılmış olan deneyi geri getirmeye çalışırken, uyarıcıları aynen tekrarlayamamışsınızdır. Tüm bu örneklerde çağrıştırmanın doğru yapılmasını garantileyebilmek için ihtiyacınız olan şey, duyuşal keskinlik ve tekrar çağrıştırırken işe yarar bir çağrıştırıcı elde edinceye kadar yaklaşımınızda uygun değişiklikler yapmaktır.

331

İşte size bir başka görev: Kolayca ulaşabilmek istediğiniz üç ya da beş durum ya da his seçin. Sonra kolayca ulaşabilmeniz için onları vücudunuzun belirli bir parçasıyla çağrıştırıcı. Diyelim ki siz karar vermekte güçlük çeken, fakat bu durumu değiştirmek isteyen bir kişisiniz. Kendinizi daha kararlı hissetmek istiyorsunuz. Çabuk, etkili ve kolayca karar verebilme yeteneğine sahip olduğunuz hissini çağrıştırabilmek için, işaret parmağımızın bir boğumunu seçebilirsiniz. Bundan sonra, yaşamınızda bütünüyle kararlı hissettiğiniz bir anı düşünün. Zihninizde o koşulları canlandırarak hislerinizi tümüyle aynı şekilde, o

zaman yaptıklarınızla ilişkilendirin. Geçmişte verdiğiniz bu önemli kararı tekrar kendi kendinize deneyin. Kendinizi en kararlı hissettiğiniz anda yani deneyimin tepe noktasında işaret parmağınızın boğumunu sıkın ve zihninizden, örneğin

"evet" gibi bir ses çıkarın. Şimdi böyle bir başka deneyimi düşünün ve karar verme sürecinin tepe noktasında aynı şekilde boğumu sıkın ve aynı sesi yaratın.

Bir seri güçlü çağrıştırıcı yığını elde etmek için bunu beş' ya da altı kez tekrarlayın. Vermeniz gereken bir kararı ve bilmeniz gereken tüm gerçekleri düşünün. Sonra çağrıştırıcınızı kullanın. Şimdi kararınızı daha çabuk ve kolayca verebilme yeteneğine sahip olabilmelisiniz. İhtiyacınız varsa bir diğer parmağınızı da gevşeme hissini çağrıştırmak için kullanabilirsiniz. Ben yaratıcılık hissini bir parmak boğumumla çağrıştırdım. Şaşkınlık hissinden, yaratıcılık hissine geçmek benim için bir an meselesidir. Şimdi beş durum seçmek ve onları çağrıştırıcı olarak yerleştirmek için zaman ayırın. Onları kullanarak sinir sisteminizi yönlendirmede duyarlılığınızı ve hızı artırmaktan zevk alın. Bunu lütfen şimdi yapın.

Çağrıştırmanın en etkili olduğu zaman, genellikle çağrıştırılan kişinin ne olduğunu bilmediği zamanlardır. Jimmy Carter "İnanışlarına Bağlı Kalmak" isimli kitabında, çağrıştırmanın çok güzel bir örneğini vermektedir. Silahsızlanma görüşmelerinde Brejnev, Jimmy Carter'ın omuzuna elini koyar ve mükemmel bir İngilizceyle "Jimmy, başaramazsak, Tanrı bizi affetmez" di 332

yerek Carter'ı şaşırtmıştır. Seneler sonra Carter bir TV röportajında; Brejnev'i barışçı bir kişi olarak tanımladı ve bu öyküyü anlattı. Röportaj sırasında Carter konuşurken, elini röportajcının omuzuna koyarak, "Onun elini hâlâ omuzumda hissedebiliyorum" dedi. Carter bu deneyimi çok canlı bir biçimde hatırlamaktadır, çünkü Brejnev o'nu İngilizceyi mükemmel kullanarak ve Tanrıdan söz ederek şaşırtmıştır. Carter'ın dini inançlarına çok bağlı olması ve en kritik anda Brejnev'in omuzuna dokunması, açık olarak Carter'ın Brejnev hakkında olumlu izlenimler edinmesine yol açmıştır. Carter'ın duygularının yoğunluğu ve sorunun önemi; onun bu deneyimi yaşamının sonuna kadar hatırlamasını garantilemiştir.

Çağrıştırma, korkuları yenmede ve davranışları değiştirmede çok başarılı bir şekilde kullanılabilir. Size seminerlerimde kullandığım bir çağrıştırma örneği vereyim. Kadın ya da erkek, bir odada karşı cinsten birisiyle karşılaştığında; onunla ilgilenmekte güçlük çekenlerden birisinden bir ricada bulunurum. Son seminerlerimden birisinde, bu ricamı büyük bir istekle yerine getirmek isteyen

genç bir adam vardı. Ona tanımadığı bir kadınla konuşurken ya da tanımadığı bir kadına dışarı çıkma teklifi yaparken neler hissettiğini sorduğumda; onda meydana gelen fiziksel tepkileri görebiliyordum. Vücudu çöktü, gözleri aşağıya düştü ve sesi titredi. "Onları rahat bir şekilde yapamıyorum" dedi. Fakat gerçekte, onun herhangi bir şey söylemesine gerek yoktu. Öğrenmek istediklerimi fizyolojisi söylemişti. O'ndan başarabileceğini bildiği güvenli, gururlu, emniyetli bir anını hatırlamasını isteyerek durumunu değiştirdim.

Başını salladı ve ben de o duruma girmesine rehberlik ettim. Güvenli hissettiği zamanlarda olduğu gibi durmasını, nefes almasını ve hissetmesini sağladım.

Güvenli ve gururlu hissettiği zamanlar diğerlerine neler söylediğini ve kendi kendisine neler söylediğini hatırlamasını söyledim. Deneyiminin tepe noktasında, omuzuna dokundum.

333

DURUM DEĞİŞİKLİKLERİNİ AYARLAMANIN

(TEŞHİS ETMENİN) YOLLARI

Aşağıdaki değişikliklere dikkat ediniz: Nefas alma

yer

duraklamalar

hız

şiddet

Göz hareketleri

Alt dudak büyüklüğü

Duruş

Kas tonları

Göz bebeği büyümesi

Deri rengi / yansıtması

Ses

ifade şekli

tempo

renk

ton

şiddet

334

Sonra aynı deneyimi birkaç kez tekrarlattırdım. Her defasında aynı hisleri ve şeyleri duyduğundan emin oldum. Her denememin tepe noktasında aynı çağrıştırma dokunuşunu yaptım. Başarılı çağrıştırmanın aynen tekrarlarla gerçekleştirildiğini unutmayın. Bu nedenle, her defasında aynı şekilde dokunmaya aynı durumu yaratmaya dikkat ettim.

Bir noktadan sonra, onun çok iyi çağrıştırıldığını anladım, artık onu denemem gerekiyordu. Durumunu bozarak, tekrar kadınlar hakkında neler hissettiğini sordum. Derhal eski çöküntülü durumuna dönmeye başladı. Omuzları düştü, nefesi sıklaştı, çağrıştırıcı olarak belirlediğim omuzundaki noktaya dokunduğumda, vücudu otomatikman becerikli duruma dönmeye başladı.

Çağrıştırma aracılığıyla birisinin güvensiz ya da korku durumundan güvenli duruma ne kadar çabuk geçtiğini gözlemek oldukça ilginçtir.

Sürecin bu aşamasında kişi, çağrıştırıcı olarak belirlediği noktaya dokunarak istediği duruma girmek için tetikleme yapabilir. Bununla birlikte biz bir adım daha ileri gidebiliriz. Bu pozitif durumu, daha önce beceriksizlik hisleri yaratan uyarıcılara şimdi aynı uyarıcıların beceriklilik hislerini yaratması için transfer edebiliriz. Bunun nasıl yapıldığını genç adam örneğimle açıklamaya çalışayım.

Ondan daha önce yaklaşmayı bile hayal edemeyeceği kadar dinleyiciler arasından çekici bir kadın seçmesini istedim. Omuzuna dokununcaya kadar bir an tereddüt etti. O anda duruşu değişti ve çekici bir kadın seçti. Kadından

dinleyicilerin önüne gelmesini rica etti. Kadına, bu arkadaş sizden bir randevu almaya çalışacak dediğimde; kadın onun isteğini bütünüyle geri çevirme niyetindeydi. Gneç adamın omuzuna dokundum ve becerikli fizyolojisine girdi, gözlerini açtı, derin nefes almaya başladı ve omuzlarını ileriye attı. Kadına doğru yürüdü ve "Merhaba, nasıl gidiyor?" dedi. Kadın "Beni yalnız bırak" diyerek tersledi. O hiç aldırmadı. Oysa daha önce bir kadına bakmak bile, tüm fizyolojisinin darmadağın olmasına yetiyordu. Şimdi ise sadece gülümsedi.

335

Ben omuzunu tutmayı, o da kadını ikna etme çabasını sürdürdü. Kadın kırıncı sözlerle azarlamayı sürdürdükçe, daha güçlü bir durumda duruyordu. Elimi omuzundan çektikten sonra bile güvenli ve becerikli hissetmeye devam etti.

Güzel bir kadın gördüğünde ya da reddedilmeyle karşılaştığında, onu daha becerikli duruma sokacak yeni bir sinirsel ilişki oluşturmuştum. Kadın sonunda,

"Beni yalnız bırakamaz mısın?" dedi ve o da en derin sesiyle "Gücü görünce tanımıyor musun?" dedi. Bu anda izleyicilerin hepsi birden kahkahalarla gülmeye başladı.

O şimdi bir kadın ya da reddedilmeyle karşılaştığında daha önce kendisini darmadağın hissettiren aynı uyarıcıyla, çok güçlü bir duruma girmektedir.

Kısaca, bir çağrıştırıcıyı aldım ve transfer ettim. Kadın tarafından reddedilirken.

Onu güçlü durumda tutmakla, beyninin; kadının reddetmesiyle güçlü , güvenli durumu arasında ilgi kurmasını sağladım. Kadın reddettikçe daha çok gevşedi, güven duydu ve sakinleşti. Böyle bir dönüşümün bir an içinde gerçekleştiğini görmek çok şaşırtıcı oluyor.

Burada hemen akla gelen soru, "Güzel, fakat bu seminerde gerçekleşiyor.

Gerçek hayatta ne olacak?" sorusudur. Aynı uyarıcı/cevap çevrimi düzenlenir.

Gerçekten de bizimle birlikte olan ve dışarı çıktıkları akşam karşılaştıkları insanlarla, son derece başarılı sonuçlar elde eden insanlar var. Çünkü onların korkuları yok olmuş ve geçmişte asla geliştiremedikleri ilişkileri geliştirmeye başlamışlardır. Üzerinde düşünmezseniz bu, gerçekten şaşırtıcı değildir.

Büyüdükçe reddedilmeye karşı nasıl tepki göstereceğinizi öğrenmek zorunda kaldığınızı unutmayın. Bunun birçok modeli vardır. Şimdi içinden seçim yapabileceğiniz yeni sinirsel cevaplar kümesine sahipsiniz. İki yıl önce bizim seminerlerimize devam eden ve kadınlardan korkan bir adam, şimdi kendisini seven kadınlarla dolu bir ortamda şarkıcılık yapmaktadır. Düzenlediğim "Zihin Devrimi" seminerlerinde bu olayın değişik şekillerini kullanıyorum. Her örnek olayda kişiler çarpıcı bir biçimde değişmektedirler. Çağrıştırmanın bu 336

değişik şekillerini, korkusal tepkileri dönüştürmede de kullanıyorum.

"Sürekli aynı şeyleri yaparsanız, hep aynı sonuçları alırsınız."

— Anonim

Çevremizde sürekli yapıldığı için, çağrıştırmanın farkında olmak esastır. Etkisini gösterirken çağrıştırıcıyı farkedebilirsek, kontrol ederek değiştirebiliriz. Farkına varmazsanız, görünüşte hiçbir nedeni yokken girdiğiniz duruma siz bile şaşır kalırsınız. Bunun çok yaygın bir örneğini vereceğim. Aileden bir kişinin öldüğünü kabul edelim. Kişi kedere boğulur.. Cenaze töreninde birçok kişi sol kolunun üstüne sempatik bir şekilde dokunarak üzüntülerini bildirirler. Yeteri kadar kişi aynı şekilde dokunmuşsa ve bu süre içinde o da çöküntü durumunda kalmışsa, aynı tür dokunuş aynı yere birçok kez yapılmışsa; kişi çöküntü durumuna çağrıştırılacaktır. Birkaç ay sonra birisi çok değişik bir bağlamda, aynı yere aynı şiddetle dokunursa; kendisi niçin olduğunu anlamasa bile, aynı keder hislerini tekrar duyabilir.

Sizin hiç nedenini bilmeden, aniden çöküntü durumuna girdiğiniz bir deneyiminiz oldu mu? Büyük olasılıkla olmuştur. Artık hayatta olmayan çok sevdiğiniz birisiyle ilişkilendirdiğiniz yankının, hafif bir sesle fon müziği olarak kullanıldığını bile farketmeyebilirsiniz. Ya da baktığınız kişi, ona benziyordur.

Çağrıştırıcıların bilinçli olarak fark edemediğimiz zamanlar çalıştığını unutmayın.

Negatif çağrıştırıcılarla başa çıkmanın birkaç tekniğini vereyim. Birisi aynı anda karşıt çağrıştırıcılara ateş etmektir. Cenaze töreninde tetiklenen elem hissinin çağrıştırılmasını ele alalım. Sol kolunuzun üst kısmında çağrıştırılmışsa; onunla başa çıkmanın bir yolu sağ kolunuzdaki aynı yerde en güçlü, en becerikli karşıt İtişlerinizi çağrıştırmaktır. Çağrıştırıcıları aynı anda tetiklerseniz. Dikkate değer bir şeylerin olduğunu göreceksiniz. Beyin sinir sisteminizde iki olayı birleştirir

la herhangi birisi çağıştırıldığında; cevap vermek için iki seçeneğe sahip olacaktır. Beyin bu durumda, hemen hemen her zaman daha olumlu olan cevabı seçecektir. Ya pozitif bir duruma girersiniz ya da çağrıştırıcılar birbirinin etkilerini yok eder ve siz de yansız bir duruma girersiniz.

Uzun süreli çok yakın bir ilişkinin geliştirilmesinde, çağrıştırıcının kritik bir rolü vardır. Örneğin tüm ülkenin insanlarıyla aynı tür ilişkileri paylaşmak için eşim Becky ile birlikte çok seyahat ederiz. Tutarlı bir biçimde; güçlü, olumlu durumlara gireriz ve genellikle bu deneyimlerin tepe noktasında da birbirimize bakar ya da dokunuruz. Sonuç olarak ilişkimiz pozitif çağrıştırıcılarla doludur. Ne zaman birbirimize baksak; tüm bu güçlü, sevecen ve mutlu anlar tetiklenir.

Bunun tersine iki eş birbirine tahammül edemeyecekleri noktaya geldiklerinde; birçok kez, neden negatif çağrıştırıcılardır. Birçok ilişkide çiftlerin birbirleriyle pozitif deneyimlerden çok negatif deneyimleri ilişkilendirdikleri bir dönem vardır. Bu durumlarda birbirlerine ilişkilendirdikleri hislerle tutarlı bir biçimde bakarlarsa, bazen ayrılmaları için sadece birbirlerine bakmaları bile yeter. Bu durum özellikle çiftler çok kavga etmeye başlarsa meydana çıkar ve bu kızgın durumlarda sözler bir diğerini incitecek ya da kızdıracak şekilde söylenir.

(Patern kesmeleri hatırlayınız.) Bu yoğun durumlar diğer kişinin yüzüyle ilişkilendirilir. Bir süre sonra onlar bir başkasıyla birlikte olmak isteyebilir. Bu yeni birisi ya da sadece olumlu deneyimlerle ilişkilendirdiği bir kişi de olabilir.

Bir akşam geç saatler bir otele geldiğimizde, Becky ile birlikte buna benzer bir deneyim yaşadık. Otelde ne arabamızı park edecek, ne de bavullarımızı taşıyacak bir kişi yoktu. Bu nedenle resepsiyondaki görevliden bavullarımızı yukarı çıkarttırmasını ve arabamızı park ettirmesini rica ettik. Bize herhangi bir sorun olmadığını söyledi. Bu nedenle biz de odamıza çıktık ve dinlenmeye başladık. Bir saat sonra hâlâ bavullarımız gelmediği için resepsiyona telefon ettik. Uzatmayalım kredi kartlarımız , pasa

portlarımız, yeni imzaladığım çekler dahil sahip olduğumuz her şey çalınmıştı.

İki haftalık bir tatil planlamıştık. Ne duruma girdiğimizi tahmin edebilirsiniz.

Kızgın ve alt üst olmuş durumdayken Betty'e baktım. O da aynı durumdaydı.

Yaklaşık on beş dakika sonra alt üst olmanın hiçbir şeyi değiştirmeyeceği gerçeğini kavradım ve her şeyin bir nedeni olduğuna inandığım için burada da bu olayın birisinin işine yaradığını kabul ettim. Bu nedenle durumumu değiştirdim ve yeniden kendimi iyi hissetmeye başladım. Fakat on dakika sonra Becky'ye baktım ve bakarken o gün yapmadığı işler için ona kızmaya başladım.

Eminim ki ben ona çekici gelmiyordum. Sonra durdum ve kendi kendime neler olduğunu sordum. Hiçbir şey yapmamış olmasına rağmen, kaybolan her şeyle ilgili negatif hislerimi Becky ile ilişkilendirmeye başladığım gerçeğini fark ettim.

Ona bakmak kötü şeyler hissetmeme neden oldu. Denediklerimin neler olduğunu ona söyledim; benzer şeyleri; benim için, onun denediğini anladım. Sonra ne yaptık? Çağrıştırıcıların etkisini yok ettik. Birbirimizi heyecanlandıracak olumlu şeyler yapmaya başladık. On dakika içinde bunlar, birbirimize bakınca çok olumlu durumlara girmemizi sağladı.

Dünyaca ünlü evlilik ve aile danışmanı Virginia Satir tüm çalışmalarında çağrıştırmayı kullanır. Ulaştığı sonuçlar fevkaladedir. Bandler ve Grinder onu modellerken; onun stiliyle klasik terapistlerin stilleri arasındaki farkı gördüler.

Terapi için bir çift geldiğinde; birçok terapist problemin temelinde, bastırılmış

duyguların ve çiftin birbirlerine karşı duydukları kızgınlığın olduğuna inanır ve kızgınlık vb. tüm hislerini birbirlerine anlatmalarının yararlı olacağını düşünürler. Birbirlerine kızgınlıklarıyla ilgili her şeyi anlatmaya başladıklarında çoğu kez neler olabileceğini hayal edebilirsiniz. Terapistler, kızgınlık mesajlarını kuvvetli ve ayrıntılı biçimde iletmeleri konusunda onları cesaretlendirir; birbirlerinin

suratının

görünüşüyle

ilişkilendirecekleri

daha

kuvvetli

çağrıştırıcılar bile yaratabilirler.

Kişi bu hisleri uzun süredir içinde tutuyorsa; bunların ifade

339

edilmesinin kesin olarak yararlı olacağını kabul ediyorum. Bir ilişkide başarı için gerçeği söylemenin gerekli olduğuna inanmakla birlikte, bu sürecin negatif çağrıştırıcıların etkisini gündeme getireceğinden endişe ediyorum. Hepimiz bir tartışmada gerçekten yanlış anlaşılan sözler söylemeye başlamışızdır ve konuştuğumuzda durum daha da kötüye gitmiştir. Bu nedenle bir kişi diğerinin gerçek hislerinin ne olduğunu bildiğinde, ne olur? sevdiğiniz bir kişiye ilişkilerinizi anlatmaya başlamadan önce, kendinizi negatif duruma sokmanın oldukça açık birkaç dezavantajı vardır. Virginia Satir, birbirlerine bağdırtmak yerine , birbirlerine ilk sevdikleri gibi bakmalarını sağlamaktadır. Hastalarının birbirleriyle ilk sevdikleri günde olduğu gibi konuşmalarını istemektedir. Tedavi süresi içinde birbirlerinin yüzlerini görünce, daha iyi hissetmelerine neden olacak olumlu çağrıştırıcıları üst üste yığmaktadır. Bu durumda birbirlerinin duygularını incitmeden, açık iletişim aracılığıyla problemlerini çözebilmektedirler.

Gerçekten de birbirlerini o kadar dikkatli ve duyarlı bir şekilde tedavi etmektedirler ki, gelecekteki problemlerini de çözebilecekleri yeni bir patern oluşturmaktadırlar.

Yaşamınızda sahip olduğunuz en güçlü pozitif deneyiminizi düşünmenizi istiyorum. Deneyimi ve ona ilişkin itişlerinizi sağ elinize alın. Bunu yaparken hayal edin ve sağ elinizde ona sahip olmanın, neye benzediğini hissedin.

Yaptığımız bir işten bütünüyle gurur duyduğunuz bir anınızı düşünün ve deneyimi ve ona ilişkin hislerinizi de sağ elinize koyun. Şimdi de güçlü, olumlu, aşk hislerini hissettiğiniz anlarınızı düşünün ve bunları da sağ elinize koyarak onları elinizde nasıl hissettiğinizi deneyin. Kıkır kıkır güldüğünüz bir anınızı hatırlayın. Bu deneyimi de sağ elinize alın ve aşk beceriklilik, güçlülük akım hislerini elinizin nasıl hissettiğine dikkat edin, sağ elinizde yarattığınız bu güçlü hislerin ne renk aldığına dikkat edin. Zihninize gelen ilk rengi hemen not edin.

Bir araya gelince ne şekil aldıklarına dikkat edin. Onlara bir ses verecek olsanız, hepsinin sesi ne olurdu? Elinizdeki tüm hislerin dokusu nedir? Hepsi bir araya
340

gelip size tek bir güçlü ve olumlu sey söyleselerdi, bu ifade ne olurdu? Tüm hislerden hoşlanın ve elinizi kapatarak onların orada kalmasını sağlayın.

Şimdi de sol elinizi açın ve negatif, alt üst edici, çöküntü verici ya da kırgınlık deneyimi gibi bir şeyi ya da sizi rahatsız edenleri avucunuzun içine koyun.

Korktuğunuz ya da endişelendiğiniz bir şeyi sol elinize koyun. Bunları içinizde hissetmenize gerek yok. Sadece sol elinizde bulunan şeyle ilişkinizi kestiğinizden emin olun. Şimdi onun altbiçemlerinin farkına varmanızı istiyorum. Negatif koşulların sol elinizde yarattığı renk nedir? Bir renk görmüyor ya da hissetmiyorsanız, görüyormuş ya da hissediyormuş gibi yapın. Bir rengi olsaydı o ne renk olurdu? Diğer altbiçemler aracılığıyla çalışan şekli nedir? Hafif mi ya da ağır mı hissediyorsunuz? Dokusu nedir? Ne sesi çıkarıyor? Size bir cümle söyleyecek olsa, ne söyler? Çıkardığı ses nedir? Dokusu nedir ?

Şimdi de çağrıştıncıların çökertilmesi adı verilen işlemi yapacağız. Doğal hisleriniz bu rol için yeterlidir. Yaklaşımlardan birisi, sağ elinizdeki pozitif rengi alıp, onun bir sıvı olduğuna inanmak ve zevk alıp neşeli sesler çıkararak hızlı bir şekilde sol elinize dökmek ve sol elinizdeki negatif çağrıştıncı, sağ elinizdeki pozitif deneyimin rengini alıncaya kadar bu işlemi sürdürmektir.

Sonra sol elinizin yaptığı sesi de alın ve sağ elinize düşürün. Sağ elinizin ona ne yaptığına dikkat edin. Şimdi sağ elinizin hislerini alın ve sol elinize dökün ve sol elinizde ne yaptıklarına dikkat edin. Avuçlarınız birbirine değecek şekilde ellerinizi birleştirin ve dengelenmiş hissedinceye kadar birkaç dakika o şekilde tutun. Şimdi sağ ve sol elinizdeki renkler, hisler aynı olmalıdır.

İşlem bittiğinde, sol elinizdeki deneyimi nasıl hissettiğinize bakın. Büyük olasılıkla sizi rahatsız eden gücü yok olacaktır. Böyle olmamışsa alıştırmayı tekrar yapın. Farklı albiçemlerle ve daha aktif duyguyla oynayın. Bir ya da iki kez tekrarladık

341

tan sonra; kuvvetli bir negatif çağrıştıncı olarak kullanılan bir şeyin gücünün, çok büyük oranda kaybolduğunu herkes görebilir. Bu noktada ya iyi

hissetmelisiniz ya da en azından deneyimle ilgili hisleriniz yansız olmalıdır.

Birileri sizin durumunuzu alt üst ediyor ve siz bu kişi hakkında hislerinizi değiştirmek istiyorsanız; aynı süreci uygulayabilirsiniz. Gerçekten sevdiğiniz bir kişinin yüzünü sağ elinizde hayal edebilir ve gerçekten sevmediğiniz kişinin yüzünü de sol elinizde hayal edebilirsiniz. Sevmediğiniz kişiye bakarak başlayın ve sonra sevdiğinize daha sonra sevmediğinize bakarak devam edin. Bunu gittikçe hızlanan bir şekilde yaptığınızda, artık kimi sevip sevmediğiniz belli olmaz. Şimdi onu sevmelisiniz ya da en azından rahatsızlık duymamalısınız. Bu alıştırmamanın güzelliği bir anda yapılabilmesi ve hemen hemen her şey hakkındaki hissinizi değiştirebilmesidir. Son seminerlerimden birisinde bunu, tüm grupla üç dakikalık bir süreç olarak uyguladım. Gruptaki kadınlardan biri sağ eline gerçekten sevdiği birini ve sol eline de on yıldır konuşmadığı babasının yüzünü koydu. Bu şekilde kadın, babasıyla ilgili negatif hislerini yansızlaştırdı. O

gece babasını eve davet etti. Sabahın dördüne kadar konuştular ve ilişkilerini yeniden geliştirdiler.

Çocuklarımızı çağrıştırmada eylemlerimizin gücünün farkına varmak önemlidir.

Örneğin, oğlum Joshua bir gün okula gitti ve konuyla ilgili bir grup onlara tanımadıkları kişilerin arabalarına binmemeleri konusunda bir takdim yaptı.

Böyle önemli bir mesajı iletmeleri takdir edilecek bir davranıştır. Ben de oğlumun tekrar uyarılmasını takdirle karşıladım. Mesajın sunuluş biçiminde bir sorun vardı. Grup, trafik okuluna giden yetişkinlere gösterilenlere benzer korkunç görüntüler içeren yansılar gösterdi. Kayıp çocukların posterlerini gösterdiler. Hatta çukurlardan toplanmış genç çocukların vücutlarını gösterdiler. Onlara bir yabancıнын arabasına binen tüm çocukların bunları kabul ettiğini söylediler. Açık olarak görüldüğü gibi bu, güdülemede temel bir uzaklaşma stratejisidir.

342

Bununla birlikte sonuçlar en azından oğlum için oldukça tahrip edicidir ve sanırım diğer çocuklar için de bu olay geçerlidir. Onların yaptıkları, korku yerleştirmenin eşdeğeridir. Şimdi, benim oğlum eve gelirken; öldürülenlerin büyük, parlak, kanlı görüntüleriyle ilişki kuruyor. O gün oğlum okuldan eve yürümedi ve onu okuldan almak zorunda kaldık. Daha sonraki iki ya da üç gün, geceleri kabus gördü ve kız kardeşiyle birlikte okula yürüyerek gitmedi.

Allahtan insan davranışlarını yaratan ve etkileyen prensipleri anlıyorum, olay olduğunda ben şehir dışındaydım ve sonunda olayı öğrendim ve telefonda bir dizi çöküntü çağrıştırmaları yaparak, korkuyu tedavi ettim. Tedaviden sonra okula güçlü, güvenli ve becerikli bir şekilde kendisi yürüyerek gitti. Kendi kendisine bir çılgınlık yapmayacaktı. O kendisini nasıl koruyacağını ve nelerden sakınılması gerektiğini biliyordu. Şimdi kendi korkuyla yaşamaktan çok istediği şekilde bir hayatı yaşamak için güçlendirilmişti.

Takdimi yapanlar; açıktır ki, iyi niyetlerinin dışında bir şey yapmamışlardı.

Bununla birlikte; iyi niyet, çağrıştırmaların etkilerini anlamamanın getirdiği tahribatı önlemeyi garanti etmez. Özellikle küçük çocuklar olmak üzere, insanlar üzerindeki etkilerinize dikkat edin.

Son bir alıştırma daha yapalım. Kendinizi güçlü, becerikli duruma sokun ve en becerikli durumunuzun rengini alın. Aynı şeyi en güçlü, becerikli durumunuzla ilişkilendireceğiniz bir şekil, bir renk ve bir hisle yapın. Daha önce olmadığınız kadar güçlü, mutlu, dengeli hissettiğiniz zaman söyleyeceğiniz cümleyi düşünün.

Sonra korktuğunuz, sizin için negatif çağrıştırmacı olan, hoş olmayan bir deneyiminizi düşünün. Olumlu şekli, olumsuz deneyimin etrafına zihninizde yerleştirin. Bunu yüksek bir inançla yapın ki, çağrıştırmacıyı çözecek bir kuvvetle, negatif çağrıştırmacının üzerinde fiziksel olarak patlatın. Sesi duyun ve en becerikli olduğunuz durumdaki hisleri hissedin. Negatif çağrıştırmacı renk sesinizin içinde çözülürken, gücünüzü dile getirecek birşey söyleyin. Şimdi negatif durum hakkında neler

343

hissediyorsunuz? Büyük bir olasılıkla onun sizi eskisi kadar rahatsız edeceğini hayal edemeyeceğinizi göreceksiniz. Bu işlemi, üç değişik deneyiminizle yaptıktan sonra bir başka kişiyle yapın.

Kitabı yalnız başınıza okuyorsanız; bunlar size garip, hatta aptalca gelebilir.

Fakat onları yaparsanız; inanılmaz derecede güçlü olduklarınızı göreceksiniz.

Başarının temel öğelerinden birisi sizi negatif ya da beceriksiz durumlara sokan, kendi çevrenizin tetikleyicilerini elimine ederken, kendinize ve diğerlerine pozitiflerini yerleştirebilme yeteneğidir. Bunu gerçekleştirmenin bir yolu,

yaşamınızdaki pozitif ve negatif temel çağrıştırıcıların bir şemasını yapmaktır.

Onların temel olarak görsel, işitsel ya da dokunsal uyarıcılardan hangisiyle tetiklendiğine dikkat edin. Çağrıştırıcılarınızı öğrendikten sonra negatiflerini çökertmeye, pozitiflerini de en iyi şekilde kullanmaya çalışmalısınız.

Pozitif durumların etkin bir şekilde nasıl çağrıştırılacağını öğrendikçe, sadece kendiniz için değil diğerleri için de sağlayacağı yararları düşünün. Ortaklarınızla konuştuğunuzu, onları güdülendirdiğinizi, neşeli bir zihinsel çerçeve oluşturduğunuzu ve bu geleceği üretebileceğiniz bir ses tonu, bir ifade ya da dokunuşla çağrıştırdığınızı kabul edin. Bu pozitif zihinsel durumları birkaç kez çağrıştırdıktan sonra herhangi bir anda bu yoğun güdülemeyi açığa çıkarabilirsiniz. İşgörenler daha iyi çalışacaklar, şirketiniz daha kârlı olacak ve herkes daha mutlu olacaktır. Sizi rahatsız eden şeyleri ele alıp, onları değiştirmeye yetecek kadar becerikli ve başarılı hissetmenizi onlara sağlatırsanız; yaşamınızda sahip olabileceğiniz gücü düşünün. Bunu yapacak güce sahipsiniz.

Çağrıştırma dahil; size, bu kitapta öğrendiğiniz tüm tekniklerle ilgili son bir fikir daha vereyim. Bu tekniklerden herhangi birisinde ustalaşma, inanılmaz derecede yararlıdır. Durağan bir kuyuya taş atarak yaratılan daireler gibi, bu tekniklerden herhangi birisinde gösterilen başarı, arkasından diğer başarıları getirecektir. Ümit ederim, bunları sadece bugün değil yaşamını

344

zın geri kalan süresi boyunca uygularsınız. Karate duruşunda yığınlaştırdığım çağrıştırıcılardan uyguladıkça daha çok güç elde ettiğim gibi, teknikleri öğrendikçe, ustalaştıkça ve kullandıkça kişisel gücünüzü arttırabilirsiniz.

Yaşamınızda yaptığınız ya da yapmadığınız her şey için hislerinizi etkileyen insan deneyimlerinin bir süzgeci vardır. Bu süzgeçler, çağrıştırma ve bu kitapta konuştuğumuz her şeyi etkiler.....'lar hakkında konuşuyorum.

345

KISIM III

Liderlik:

Mükemmelliğin

Mücadelesi

BÖLÜM:18

Değer Hiyerarşileri:

Başarıya Asıl Değerinin

Verilmesi

"Kendi kendisiyle barış içinde yaşamak istiyorsa; müzisyen müzik yapmalı, ressam resim yapmalı, şair şür yazmalıdır."

— Abraham Maslow

İSTER makine, ister bilgisayar, isterse insan olsun, tüm karmaşık sistemler benzeşim içinde olmak zorundadırlar. Sistemin üst düzeyde çalışması isteniyorsa; parçaların bir bütün halinde çalışması ve her eylemin bir diğer eylemi desteklemesi gerekir. Parçalar aynı anda değişik istikametlere yönelirse; makina uyumlu çalışamayacak ve büyük bir olasılıkla bozulacaktır.

Benzer koşullarda insanlar da uyumlu olmayacaktır. Etkin davranışlar gösterebiliriz; ancak, bu davranışlar en gerekli ihtiyaçlarımızı ve arzularımızı desteklemez ve bizim için önemli olan bazı şeyleri tahrip ederse, içsel bir ikileme düşer ve başarı için çok gerekli olan benzeşimin eksikliğini hissederiz.

İnsan bir

349

şeye sahipken içinden başka bir şey istiyorsa; tam anlamıyla mutluluğa, doyuma ulaşamaz; ya da bir şeyler başarmasına karşın, doğru ya da yanlış hakkındaki inançlarını çığnemişse; sonuç karmaşasına düşer. Gerçekten değişmek, yetişmek ve başarılı olmak istiyorsak, başarı ya da başarısızlığın nasıl ayırt edileceğine ilişkin; kendimiz ve diğerleri için koyduğumuz kuralların bilincinde olmalıyız. Aksi halde her şeye sahip olabilir, ama hiçbir şeye sahip değilmışiz hissine kapılabiliriz. Bu hissi yaratan da "değer" adını verdiğimiz katı ve kritik öğelerdir.

Değer nedir? Değerler, neyin en önemli olduğunu gösteren size özgü, kişisel inançlarınızdır. Değerlerimiz, gideceğimiz yönü belirleyen pusulalarımızdır.

Benzeşimli ya da bütünlük ve uyum içinde olduğunuzu hissetmeniz; o andaki davranışlarınızın, değerlerinizle uyum içinde olmasından doğar. Değerlerimiz, nelerden uzak durmamız gerektiğini de gösterir. Kısaca hayatımızı yönlendirirler. Her türlü deneyime ne şekilde tepki göstereceğimizi belirlerler.

Değerleri bilgisayarlardaki işletim sistemlerine benzetebiliriz. İsteddiğiniz programı koyabilirsiniz; ancak, bunu bilgisayarın kabul edip etmeyeceği ya da kullanıp kullanmayacağı, işletim sisteminin fabrikada nasıl programlandığına bağlıdır. Değerler de insan beynindeki yargılama bölümünün işletim sistemine benzer.

Ne giydiğinizden ne sürdüğünüze, nerede yaşadığınızdan, kiminle evlendiğinizden, ne seçtiğinizden, yaşamak için ne yaptığınıza kadar her şey değerlerin etkisi altındadır. Her türlü olaya karşı nasıl tepki göstereceğimizi temel olarak değerlerimiz belirler. Onlar davranışları anlamada, tahmin etmede ve bunların asıl anlamlarını çıkarmada kullandığımız anahtarlardır.

Öyleyse iyiyi kötüyü ayıran, doğruyu yanlış belirleyen ve nelerin yapılacağını, nelerin yapılmaması gerektiğini söyleyen bu güçlü emirler hangi kaynaktan gelmektedir? Değerler; bize özgü, bir hayli duygusal ve birbirleriyle ilişkili inançlar olduğuna göre; inançlar bölümünde incelediğimiz kaynaklardan gelirler. Bebekliğinizden itibaren çevreniz sizi etkiler. Babanız, anne 350

niz sizin temel değerlerinizin oluşmasında büyük rol oynarlar. Neleri söyleyeceğinizi,

neleri

söylemeyeceğinizi,

neleri

yapacağınızı,

neleri

yapmayacağınızı, nelere inanacağınızı, nelere inanmayacağınızı söyleyerek

kendi değerlerini size aşarlar. Bu değerleri benimzerseniz, ödüllendirilir ve iyi çocuk olursunuz. Benimsemezseniz, başınız beladadır ve siz kötü çocuksunuzdur.

Aslında değerlerin birçoğu ödül-ceza tekniğiyle oluşturulur. Yaşlandıkça yaşlarınız da bu değerlerin bir başka kaynağı olur. İlk defa sokakta diğer çocuklarla karşılaştığınızda; onların sizden farklı değerleri olduğunu farkedersiniz. Bu durumda ya kendi değerlerinizi çocukların değerleriyle harmanlarsınız ya da değerlerinizi bir kenara bırakırsınız. Böyle yapmazsanız, sizi döverler ya da sizinle oynamazlar. Bütün hayatınız boyunca yeni yaşit grupları oluşturacak ve yeni değerler kabul edecek, harmanlayacak ya da kendinizinkileri başkalarına kabul ettireceksiniz. Aynı şekilde, hayatınız boyunca kahramanlarınızın hareketlerini takdir edecek ve onlarda olduğunu düşündüğünüz değerleri benimseyeceksiniz. Birçok çocuk; hayran oldukları şarkıcıların uyuşturucuya önem verdiklerini düşündükleri için uyuşturu kullanmaya başlamıştır. Allahtan bugün ünlü kişilerden birçoğu toplum üzerindeki etki ve sorumluluklarının farkına vararak; açıkça uyuşturucu kullanmadıklarını ve bunu onaylamadıklarını belirtmeye çalışıyorlar. Birçok sanatçı, dünyanın iyi yöne gitmesini istediğini her fırsatta dile getiriyor. Böylece birçok kişinin değerleri, olumlu yönde şekilleniyor. Yardım konserleriyle ünlü şarkıcı Bob Geldof, basın ve yayın organlarının aç insanları doyurmak için gerekli parayı sağlamada ne kadar etkili olduğunu anlamış ve diğer ünlü şarkıcıları bu yöne kanalize etmiştir. Bu çabalarıyla, paylaşma ve merhamet değerlerinin gelişmesine yardımcı olmuştur. Bruce Springsteen, Michael Jackson, Kenny Rogers, Bob Dylan, Stieve Wonder, Diana Ross, Lionel Richie ve diğer sanatçılar müzikleriyle açlıktan insanların öldüğünü ve bir şeyler yapmamız gerektiğini anlata

351

rak; paylaşma ve merhamet değerlerine sahip olmayan birçok insana, bu değerleri aşlamışlardır. Bir sonraki bölümde yönlendirmenin nasıl yapılacağı incelenecektir. Şimdilik sadece basın ve yayın organlarının davranışları ve değerleri etkileme gücünü fark etmeniz yeterlidir.

Değerleri sadece kahramanlar yönlendirmez, benzer olay ödül-ceza sisteminin geçerli olduğu iş hayatında da geçerlidir. Patronunuz için çalışmak ve şirkette yükselebilmek için onun bazı değerlerini de benimsemek zorundasınız. Böyle yapmazsanız, terfi etmeniz olanaksızdır. En basitinden kurumun değerlerini

benimsemezseniz mutsuz olursunuz. Eğitim sistemimizdeki öğretmenler de öğrencilere kendi değer yargılarını aşılarlar ve çoğu zaman bilinçli ya da bilinçsiz olarak ödül-ceza sistemini kullanırlar.

Toplum içindeki konumumuz değiştikçe; değerlerimiz ve ideallerimiz de değişir.

Şirkette birinci sırayı almayı amaçlar ve başarırsanız, daha çok para kazanacak ve mesai arkadaşlarınızdan da eskisinden daha farklı şeyler bekleyeceksiniz.

Benzer şekilde ne kadar çalışacağınıza ilişkin değerleriniz de değişebilir. Önceleri çok güzel dediğiniz bir araba, sizin için artık güzel olmayabilir. Hatta toplumdaki yeni yerinize uyabilmek için, görüştüğünüz kişilerde bile değişiklik yapabilirsiniz.

Arkadaşlarınızla bir bara gidip bira içmek yerine, firmada büyümeyi planlayan üç iş arkadaşınızla maden suyu içmeyi tercih edebilirsiniz.

Hangi arabayı kullandığınızı, nereye gittiğinizi, arkadaşlarınızın kimler olduğu, ne yaptığınızı; bunların tümü kişiliğinizi tanımlar. Bunlar aynı zamanda, değerleri de yansıtan, Psikolog Dr. Robert Mc. Murray'ın evantik ego adını verdiği sembolleri de kapsayabilir. Örneğin, birinin ucuz araba kullanması; kendisini düşünmediği ya da harcadığı benzine çok önem verdiği anlamına gelmez. Bunun yerine bu benzeşimsiz davranışlarla; insanların kapıldıkları ana akımın üzerinde olduğunu göstermeye çalışıyor olabilir. Yüksek öğrenim görmüş bir iş adamı ya da 352

bilim adamı; ucuz ve ekonomik bir araba kullanarak kendine ve diğerlerine ne kadar farklı olduğunu kanıtlamak isteyebilir. Barakada yaşayan bir milyarder de yer israfına dikkati çekiyor olabileceği gibi çevresindekilere ve kendi kendine eşsiz değerlere sahip olduğunu göstermek istiyor da olabilir.

Sanırım, değerleri keşfetmenin ne kadar önemli olduğu açıktır. Birçoklarının asıl zorluğu, değerlerinin farkında olmamalarıdır. Genelde insanlar bir şeyi neden yaptıklarını pek bilmezler, yalnızca yapmaları gerektiğini hissederler. İnsanlar kendilerinden farklı değerleri olan insanlardan rahatsızlık duyarlar ve şüpheli davranırlar. İnsanlar, çoğunlukla değerlerini karıştırdıkları için sonuç karmaşasına düşerler. Bu, kişisel bazda böyle olduğu gibi uluslararası bazda da böyledir. Hemen her savaş, değerler için yapılmıştır. Ortadoğu, Kore ve Vietnam'a bakın. Bir ülke bir diğer ülkeyi işgal ettiğinde ne oluyor? İşgalci ülke kendi değerlerini hemen o ülkeye taşıyor. Farklı ülkeler ve farklı insanların farklı değerleri olduğu gibi, her insan için bazı değerler diğerlerinden daha önemlidir.

Hepimizin her şeyin üzerinde tuttuğu bazı değerleri vardır. Bu, kimileri için dürüstlük, kimileri içinse arkadaşlıktır. Bazıları dürüstlük kendileri için önemli olmasına rağmen; bir arkadaşlarını kurtarmak için yalan söyleyebilirler. Niçin böyle yapıyorlar? Çünkü temel değerler hiyerarşisinde onlar için arkadaşlık, dürüstlükten önce gelmektedir. Hem işinize çok önem veriyor, hem de ailenize büyük bağlılık duyuyor olabilirsiniz. Ailenize, beraber olacağınıza söz verdiğiniz bir akşam çalışmanız gerekirse, bir ikilem doğar. Hangisini seçeceğiniz, değerler hiyerarşinizde hangisinin daha önce geldiğine bağlıdır. Bu yüzden ailem değerli ya da işim değerli demek yerine, gerçek değerlerinizi keşfetmeye çalışın.

Böylece hayatınızda ilk defa bazı şeyleri niçin yaptığınızı ve diğerlerinin davranışlarının nedenlerini anlayacaksınız. Değerler, bir insanın nasıl düşündüğünü gösteren en önemli araçlardır.

İnsanlarla etkin olarak ilgilenmek için, onların en çok neye önem verdiklerini yani değer hiyerarşilerini bilmek gerekir. De-Sınırsız Güç - 23

353

ğerlerin göreceli önemlerini anlamadıkça, bir kişinin en basit hareketini bile anlamakta güçlük çekeriz. Ancak bir kere anlaşıldığında da kişilerin değişik olaylara nasıl tepki göstereceğini bilmek zor olmayacaktır. Siz de bunu anladığınızda; sizi ikileme düşüren ilişkilerin ve iç temsillerin üstesinden gelebileceksiniz.

Temel değerlerinize sahip çıkmadan başarılı olamazsınız. Kimi zaman ikilem yaratan değerlerin ortak noktasını nasıl bulacağınızı öğrenmek sorun olur. Bir insan yüksek gelirli bir işde çalışıyor, ama paranın bir şeytan olduğunu düşünüyorsa; yalnızca işinin üzerine düşmek yeterli değildir. Problem bu iki de-

ğerin düzeyleriyle ilgilidir. Bir insan, ailesi kendisi için çok önemli olduğundan işine konsantre olamıyor; fakat buna rağmen, bütün zamanını işte geçiriyorsa; ondaki ikilemi ve bunun yarattığı benzeşimsizlik duygusunu ele almalısınız.

Tekrar gözden geçirme ve amacınızı bulma, soruna büyük ölçüde çözüm getirir.

Çok paranız olabilir; ama yaşadığınız hayat değerlerinize ters düşüyorsa hiçbir zaman mutlu olamazsınız. Bunun örneklerini hep görüyoruz. Güç ve para sahibi insanlar; tükenmiş, bitmiş bir hayat sürüyorlar. Bununla birlikte bir Hint Fakiri kadar fakir olsanız bile, hayatınız değerlerinizle uyuyorsa, son derece mutlu

bir yaşantınız olur.

Hangi değerlerin doğru ya da yanlış olduğu önemli değildir. Size kendi değerlerimi aşlamaya çalışmıyorum. Kendinize destek olmanız, kendinizi güdülemeniz ve yönlendirmeniz için, kendi değerlerinizi bilmeniz önemlidir.

Hepimizin, her türlü durumda en çok isteyeceği şey olan bir özel değeri vardır.

Bu bir iş ya da arkadaşlık olabildiği gibi; özgürlük, aşk ya da güvenlik duygusu da olabilir. Büyük bir olasılıkla verdiğim listeyi okuyunca, siz de kendi kendinize,

"Ben bunların hepsini istiyorum", demişsinizdir. Çoğumuz böyle yaparız. Fakat biz bunların hepsine göreli değerler yükleriz. Birinin bir arkadaşlıktan beklediği coşkunluk, bir başkasının aşk, bir diğerrinin samimi bir iletişim ve dördüncüsünün de güvenlik duygusu olabilir. Ancak birçokları genelde, değerlerinin sıralamasının ya da en

354

çok hangilerini sevdiğinin farkında değildir. Aşka, coşkunuğa ve mücadele etmeye karşı zaafıları vardır; ama bunların uyumlu bir şekilde nasıl bir araya getirileceğini bilmezler. Bu ayrımlar çok kritiktir. Bunlar, isteklerinize ulaşp ulaşamayacağınızı gösterir. Bir başkasının gereksinimlerini, ne olduğunu bilmiyorsanız karşılayamazsınız. Ona da sizin isteklerinizi karşılaması için yardım edemezsiniz. Değerlerinizin sırasını kavrayamazsanız, kullanamazsınız. Değerleri önem derecelerine göre sıralamanın ilk şartı, onları açığa çıkartmaktır.

Kendinizin ya da bir başkasının değerler hiyerarşisini nasıl keşfedersiniz? İlk önce aradığınız değerleri bir çerçeve içine almanız gerekir. Böylece onları özel bir bölümde toplamış olursunuz. Genelde; iş, arkadaşlık ve aile için farklı değerlerimiz vardır. Şöyle sorular sormanız gerekir. "Benim için kişisel bir ilişkide en önemli şey nedir?" diyelim ki, "Destek hissidir" şeklinde cevap verdiniz. O

zaman da, "Destegın önemi nedir?" sorusunu sorar ve cevaplırsınız. "Bu, beni seven birileri olduğunu gösterir." "Peki, birisinin beni sevmesinin önemi nedir?"

"İçimi coşkuyla doldurması" şeklinde cevap vererek bir değerler sıralaması elde etmeye başlırsınız.

Değerler hiyerarşisini anlamamanın en iyi yolu, kavramları sıraya koymaktır.

Örneğin "Senin için coşkunluk mu yoksa destek mi daha önemlidir?" diye sorduğunuzda, "coşkunluk" diye cevap alıyorsanız; değerler sıralamasında coşkunluk daha üst sıradadır. Sonra, "Coşkunluk mu yoksa sevmek mi daha önemli?" sorusunu sorarsınız. Cevap "coşkunluk"sa, bu üçü içinde en üstte coşkunluk vardır. Sonra "Sevmek mi destek görmek mi daha önemli?"

sorusunu sorarsınız. Karşınızdaki kişinin kafası karışıp, "her ikisi de önemli", diyebilir. Tekrar "Seni seven biri mi yoksa seni destekleyen biri mi daha önemli?" sorusunu sorarsınız. "Beni seven biri daha önemli" cevabını alırsanız; ki, ikinci sırada sevgi, üçüncü sırada destek vardır. Bu işlemi önem derecesi en yüksek değeri ya da aynı düzeydeki değerleri bulabilmek için her büyüklükteki listeye uygulayabilirsiniz

355

niz. Bu örnekteki kişi kendisini desteklenmiş hissetmese bile, arkadaşlığa büyük önem verebilir. Bununla birlikte bir başka insan, desteği sevgiden üstün tutabilir (gerçekten birçok insanın böyle yaptığını görünce şaşıracaksınız). Bu kişi, kimsenin kendisini desteklemeden sevmeyeceğine inandığı gibi, desteklenmeden sevildiğine de inanmayacaktır.

İnsanların ödün veremeyeceği değerleri vardır. Örneğin bir insanın en önemli değeri destekse ve desteklenmediğini hissediyorsa; sizinle ilişkisini kesebilir.

Desteği; üçüncü, dördüncü ya da beşinci sıraya koyan; sevgiye en çok önemi veren bir kişi ise, ne olursa olsun sevildiğini hissettiği sürece ilişkisini sürdürecektir.

Eminim ki, duygusal bir ilişkide sizin için önemli olan birçok değeriniz vardır. Ben önemli gördüğüm birkaç tanesini aşağıda sıraladım.

Bu liste önemli değerlerin tümünü kapsamaz. Siz, bunlara eklenecek daha önemli değerler bulabilirsiniz. Aklınıza gelenleri hemen şimdi yazın. Sonra da bunları birden on dörde kadar sıralandırın.

Sistematik bir hiyerarşi geliştiremediyseniz, sıralamanın biraz yorucu ve karmaşık gelmesi normaldir. Şimdi bir değeri diğeriyle karşılaştırarak;

hangisinin daha önemli olduğunu bulabilirsiniz. İsterseniz listedeki ilk iki değerle başlayalım. Sizce sevgi mi yoksa coşkunluk mu daha önemli? Cevabınız sevgi ise bu, karşılıklı iletişimden de mi önemlidir? Bütün listeyi incele-SEVGİ

KARŞILIKLI İLETİŞİM

EĞLENCE

DESTEK

YARATICILIK

ÇEKİCİLİK

ÖZGÜRLÜK

COŞKUNLUK

SAYGI

OLGUNLUK

MÜCADELE

GÜZELLİK

RUHSAL BÜTÜNLÜK

DÜRÜSTLÜK

356

yip başladığınız ilk değerden daha önemlisi olup olmadığını araştırın. Daha önemlisi yoksa, bu değer listenin en üstünde yer almalıdır. Şimdi listedeki ikinci değere geçin. Coşkunluk mu, karşılıklı iletişim mi daha önemlidir? Cevabınız coşkunluksa, aşağıya doğru devam edin ve bunu bir sonraki değerle karşılaştı-

tırın. Herhangi bir karşılaştırmada başlangıç değerinizden farklı bir değer daha önemliyse (burada coşkunluk), bu kez yeni değerle diğerlerini karşılaştırın.

Örneğin, karşılıklı iletişim coşkunluktan daha önemliyse, "Karşılıklı iletişim mi

yoksa saygı mı daha önemli?" sorusunu sorarsınız. Cevabınız hâlâ karşılıklı iletişimse, "Karşılıklı iletişim mi yoksa eğlence mi?" sorusunu sorun. Başka bir değer daha önemli çıkarsa, bunu listenin geri kalan değerleriyle karşılaştırın.

Karşılıklı iletişimi listedeki değerlerle karşılaştırıp, en önemli değer olduğuna karar vermişken, listedeki son değer olan dürüstlüğe geldiğinizde; dürüstlüğün daha

önemli

olduğuna

karar

verdiyseniz,

dürüstlüğü

yaratıcılıkla

karşılaştırmanıza gerek yoktur. Çünkü yaratıcılık, daha önce karşılıklı iletişimden önce gelmemiştir. Hiyerarşiyi tamamlamak için, bu işlemi tüm değerler için tekrarlayın.

Gördüğünüz gibi, sıralama genelde kolay bir işlem değildir. Bunlardan bazıları, bizim alışık olmadığımız çok ince ayrımlardır. Ayrım açık değilse, daha açık hale getirin. Örneğin "Coşkunluk mu, olgunluk mu daha önemlidir?" diye sorabilirsiniz. "Olgunlaşıyorsam, coşkunum demektir", gibi cevap alırsanız, bu kez "Olgunluk ne demek, coşkunluk ne demek?", diye sorun. Yanıt "Coşkunluk kişisel bir haz duymak, olgunluk da engelleri aşmak demektir" şeklindeyse;

"Kişisel bir haz duymak mı yoksa engelleri aşmak mı daha önemlidir?", sorusunu sorabilirsiniz. Bu işlemler ayrımı kolaylaştıracaktır.

Hâlâ ayrım açık değilse, bu değerlerden birine öncelik verdiğinizde; ne olacağını araştırın. Bu da genellikle, hangi değer daha önemli olduğunu ortaya çıkaracaktır.

Kendi değer hiyerarşinizi oluşturmak, bu kitaptaki en önemli alıştırmalardan birisi olacaktır. şimdi bir ilişkide neyin en önemli olduğuna karar vermek için biraz zaman ayırın. şu anda bir ilişkiniz varsa, bunu arkadaşınızla birlikte yapmalısınız. Her ikiniz de birbirinizin en önemli gereksinimlerini ortaya ı-

karacaksınız. Sizin için bir ilişkide önemli olan konuların bir listesini çıkarın.

Bunlar; ekicilik, zevk, eğlence ya da saygı olabilir. Bu listeyi genişletmek için

"Saygının önemi nedir?" diye sorabilirsiniz ve eşiniz, "Bu bir ilişkideki en önemli konudur", diye cevap verebilir. Böylece daha şimdiden bir numaralı değeri buldunuz. Ya da eşiniz " Bana saygı duyulduğunda, kendimi karşımdakiyle bütünleşmiş buluyorum", diyebilir. şimdi başka bir değeriniz oldu:

"Bütünleşme". Öyleyse sorun, "Bütünleşmenin neyi önemlidir?". Eşiniz cevaplar: "Bir insanla bütünleştiğimde kendimi sevilmiş hissediyorum". O

zaman şöyle sorarsınız: "Sevginin önemi nedir?". Bir ilişkiden beklediğiniz değerlerin çoğunu bulana kadar, bu şekilde devam edin. şimdi, yukarıda açıklanan teknikle, bunları bir sıraya sokun. Tam anlamıyla iinize sinen bir sıralama elde edene kadar, değerleri birbirleriyle karşılaştırın.

Kişisel ilişkilerinize ait değerler için bir hiyerarşı oluşturduktan sonra, aynı şeyi iş

evreniz için de yapın. İşinizi inceleyin ve sorun: "alışmada benim için önemli olan şey nedir?". Buna, "Yaratıcılık" diye cevap verebilirsiniz. Sonraki kaçınılmaz soru da "Yaratıcılıkta önemli olan nedir?". Cevabı, "Yaratıcı olduğunda kendimi olgunlaşmiş hissediyorum" şeklinde ise; "Olgunlaşmanın önemi nedir?"

sorusuyla devam edin. Siz bir anne ya da baba iseniz; aynı işlemi çocuklarınız için de yapmanızı öneririm. Böylece onları güdüleyen değerleri bularak; daha iyi bir anne ya da babalık için gerekli olan kilit noktaları elde edersiniz.

Neler keşfettiniz? Oluşturduğunuz liste hakkında neler düşünöyorsunuz? Size göre liste kesinleşti mi? Kesinleşmemişse, size kesin gelene kadar ek karşılaştırmalar yapın. Birçok insan,

en yüksek değerlerini keşfedince şaşırır. Bununla birlikte, değer hiyerarşilerin bilincinde olmakla, neyi niçin yaptıklarını anlarlar. Gerek kişisel ilişkilerinizde, gerekse işinizde sizin için en önemli değerleri tespit ettiniz; artık bunları başarıya ulaşmak için enerjinizi yönlendirmede kullanabilirsiniz.

Yalnızca hiyerarşiyi oluşturmak yeterli olmaz. Daha sonra da göreceğimiz gibi, birçok insan değerlerden söz ederken, aynı kelimelere sizden farklı anlamlar verebilirler. Şimdi değerlerinizin bilincinde olduğunuzu bildiğinize göre, bunların ne anlama geldiğini düşünün.

Bir ilişkideki temel değer sevgi ise, "Sevildiğinizi hissetmeniz ne sağlıyor".

"Birisini sevmenize ne sebep olur?" ya da "Sevilmediğinizi nasıl anlarsınız?" gibi sorular sormalısınız. Bunu en azından ilk dört sıradaki değerler için mümkün olduğu kadar doğrulukla yapmanız gerekir. Tek bir kelime, "sevgi", sizin için bir düzine farklı anlam taşıyor olabilir. Ama bunları ortaya çıkarmaya harcayacağınız zamana değecektir. Bu, kolay bir işlem değildir; bu işlemleri dikkatlice yaparsanız, kendinizi daha iyi tanır ve isteklerinizin gerçekleşip gerçekleşmediğini belirleyen delillere sahip olursunuz.

Tanıdığınız her insan için, böyle uzun vadeli değer sıralaması yapamazsınız. Bu işlemlerin ne kadar tutarlı ve yanlışsız olacağı, bütünüyle sizin sonuçlarınıza bağlıdır. Sonucunuz; eşiniz ya da çocuğunuzla olan uzun vadeli bir ilişkiyse, onlar hakkındaki her şeyi beyninizin en son kapasitesine kadar kullanarak öğrenmek istersiniz. Oyuncusunu güdülemek isteyen bir antrenör ya da olası bir müşterisini değerlendiren bir iş adamıysanız; yine onların değerlerini öğrenmek istersiniz. Ancak buradaki işlem, ailenize yaptığınız kadar derinlemesine olmayacaktır. Şunu unutmayın, ister ilişkiniz bir baba ile oğul arasındaki kadar duygusal, isterse aynı telefonu paylaşan iki satış elemanındaki kadar genel olsun; karşınızdaki ile aranızda bir anlaşma vardır. Her ikiniz de diğerinden bazı şeyler beklersiniz. Her ikiniz de diğerini; hareketleriniz, davranışlarınız ya da farkında olmadan

değerlerinizle yargıyorsunuz. Bu değerleri iyi kavarsanız; nelere ihtiyacınız olacağını ya da davranışlarınızın karşınızdakini nasıl etkileyeceğini, bu ilişkiler başlamadan önce anlayabilirsiniz.

Temel değerler, rastgele yapılan günlük konuşmalardan da çıkarılabilir.

İnsanların kullandıkları kelimeleri dikkatle dinlemek, basit ama değerli bir yöntemdir. İnsanlar, en önemli değerlerini gösteren kelimeleri tekrar tekrar kullanma eğilimindedirler. İki insan coşkulu bir anı beraber paylaşabilir. Biri bu anın, yaratıcılığa ne denli faydalı olduğunu düşünürken, diğeri paylaşılan duyguların ne denli yoğun olduğunu düşünebilir. İnsanları güdülemek ve canlandırmak istiyorsanız, onlar, anlayabilenlere bu yönde başarılı olabilmeleri için çok önemli ip uçları verirler.

Değerleri ortaya çıkarmak, hem iş hayatınızda hem de özel yaşantınızda çok önemlidir. İş hayatında herkesin aradığı bir değer vardır. Bu, bir insanın bir işi kabul ya da reddetmesine neden olan değerdir. Bu değer kimileri için paradır.

İyi para derseniz, bu kişileri işte tutarsınız. Ama birçokları için bu başka bir şey de olabilir. Örneğin yaratıcılık, mücadele etme, samimi bir iş ortamı gibi.

Yöneticiler yanlarında çalışanların, üst düzeydeki değerlerini bilmek zorundadırlar. Bunu anlamak için, "Bir organizasyona katılmanızı ne sağlayabilir?", diye sorun. Diyelim ki yaratıcı bir evre cevabını aldınız. Bu kez,

"Başka neler olabilir", diye sorun. Sonuçta bir tercih sırası yapın. Kişi sizin istediğiniz değerlere sahipse; neyin işi bırakmasına neden olabileceğini sorun.

Cevabı "Güven eksikliği" şeklinde aldınız diyelim. Sonraki sorunuz güven eksikliği olsa bile, çalışmaya devam etmesini sağlayacak nedenin ne olduğu olmalıdır. Kimileri güvensizliğin olduğu bir ortamda çalışamayacağını söyleyecektir. Böylece temel değerin güven ortamı olduğu anlaşılır. Kimileri yükselme şansı varsa; güvensizliğin olduğu bir şirkette bile çalışabileceklerini söyleyeceklerdir. Kişinin rahat çalışmasını sağlayacak değerleri anlamak için sormaya devam edin. Böylece onun ne gibi

360

sebeplerle işten ayrılabilceğini ğrenirsiniz. Kullanılan değer kelimeleri, birbirine bağlı güven araçları gibidir. Daha etkili olmak için konuyu açın, "Buna sahip olduğunu nasıl anlarsın?", "Buna sahip olmadığını nasıl anlarsın?". Ayrıca o kişiyle sizin güven anlayışınızın ayrıldığı noktaları bilmek de son derece önemlidir. O, güveni; kararları konusunda hiç soru sorulmaması ya da belirli bir sebep gösterilmeden sorumluluklarının değiştirilmemesi olarak yorumlayabilir.

Bir yönetici için bu değerleri bilmek ya da herhangi bir pozisyondaki birisiyle iletişim kurulduğunda, bunları sezinleyebilmek, paha biçilmez bir yetenektir.

Kendilerine göre her şey iyi gittiğinde, insanları iyi güdüleyebildiğini düşünen bazı yöneticiler vardır. Onlar, bu adama iyi para ödüyorum. Öyleyse o da, şunları şunları yaparak bunun karşılığını vermeli diye düşünürler. Bu, bir bakıma doğrudur. Ancak farklı konulara değer veren insanlar da vardır. Kimileri değer verdikleri insanlarla beraber çalışmak isterler. Bu insanlar ayrılmaya başladığında, iş de eski çekiciliğini kaybeder. Kimileri yaratıcılığa ve aldıkları zevke değer verirler. Bazıları da başka şeylere değer verirler. İyi bir yönetici olmak istiyorsanız; yanınızda çalışan insanların değer verdikleri konuları ve bunları tatmin etmeyi bilmelisiniz. Bunları sağlayamazsanız; o kişiyi kaybedebilir ya da en azından tam verimle çalışmamasına ya da işinden zevk almamasına neden olursunuz.

Bütün bunlar duyarlılık ve zaman ister mi? Elbette; ama beraber çalıştığınız insanlara değer verirsiniz, sonuç harcanan zamana değer ve bundan sizinle birlikte karşı taraf da kârlı çıkar. Unutmayın, değerler şaşılacak derecede yüksek bir güce sahiptir. Yönetimi yalnızca değerleriniz açısından değerlendirirseniz; büyük bir olasılıkla kızar ve kendinizi ihanete uğramış hissedersiniz. Değer uçurumları arasında bir köprü kurabilirsiniz; hem kendiniz mutlu olursunuz; hem de mutlu bir aileniz, arkadaşlarınız ve çevreniz olur. Her zaman başkalarıyla aynı değerleri paylaşmak gerekli değildir. Ama beraber çalışmak için or

361

tak bir nokta bulmak, onların değerlerinin ne olduğunu anlamak ve desteklemek şarttır.

Değerler, güdülemeyi sağlayan en güçlü araçlardır. Kötü bir alışkanlığı değiştirmenin en iyi yolu, temel değerlere dayandırılmış bir açıklama yapmaktır.

Gurur ve saygıya çok önem veren bir kadın tanıyorum. O çok saygı duyduğu beş

kişiye, bir daha sigara içmeyeceğine ilişkin bir not gönderdi ve sigarayı bıraktı.

Birçok kez sigara içmeye karşı aşırı istek duymasına rağmen; gururu, sigaraya tekrar başlamasına engel oldu. Gurur, onun için sigara içmekten daha önemli bir değerdi. Şimdi sigara içmeyen sağlıklı bir insan oldu. Değerler, davranışlarımızı değiştirmede kullanılabilecek en güçlü araçlardır.

Size bir deneyimimi anlatmak istiyorum. Üç kişilik savunması olan bir üniversite futbol takımıyla birlikte çalışıyordum. Her oyuncunun değişik değerleri vardı.

Değerlerini ortaya çıkarmak için onlara futbolun nesini sevdiklerini, futbolun onlara ne verdiğini sordum.

Birincisi, futbolu ailesini memnun etmenin ve tanrıyı yüceltmenin bir yolu olarak gördüğünü söyledi. İkincisi, güç simgesi olmanın ve zaferin verdiği zevki tattırdığı için sevdiğini söyledi. Azınlıklardan olan üçüncü oyuncu, futbolla ilgili önemli bir değer söyleyemedi. Ona "Futbol oynamanın nesi önemli?" diye sorduğumda, bilmediğini söyledi. Büyük bir olasılıkla, futbol onu yoksulluktan ve kötü bir ev yaşantısından uzaklaştıyordu. Bu nedenle de futbolu niçin sevdiğini açıklayamadı.

Bu üç oyuncuyu güdülemede farklı yöntemler kullanılmalıdır. Birinci oyuncuya, rakiplerini toprağa çivilemekten ya da onları toza bulamaktan; ikinci oyuncuya da Tanrıyı yüceltmekten ve ailesini memnun etmekten söz ederseniz; hiçbir sonuç alamazsınız. Çünkü, sözünü ettiğiniz değerler, onların futbol oynamalarının nedeni değildir.

Üçüncü oyuncunun diğer iki oyuncudan daha yetenekli olduğu, fakat diğerlerine göre yeteneklerini daha az kullandığı biliniyordu. Antrenörler onu güdülemekte zorlanıyorlardı; çün

362

kü belirli bir değere sahip değildi. Bu nedenle, bu oyuncunun diğer alanlardaki değerlerinin kullanılması gerekiyordu. Sonuçta antrenörler, gurur değerini futbola aktararak, bu oyuncuyu güdülemeyi başardılar.

Değerlerin kullanımı, bu kitapta sözünü ettiğimiz diğer konular kadar karmaşık ve naziktir. Unutmayın, kelimeleri kullanırken bir harita kullanıyorsunuz. Fakat harita bölgenin kendisi değildir. Karnım aç ya da arabaya binmek istiyorum dersem, yine bir harita üzerinde çalışıyorum demektir. Aç olmak; çok yemek ya da az bir şeyler atıştırmak anlamına gelebilir. Kafanızdaki araba bir Honda ya da bir Limuzin olabilir. Fakat harita isteğimize oldukça yaklaşmıştır. Sizin karmaşık denkliğiniz benimkine yeteri kadar yakın olduğu için, iletişim kurmakta zorluk çekmiyoruz. Değerler en karmaşık haritalardır. Bu nedenle ben size değerlerimden söz ettiğimde; siz, bir haritanın haritasıyla çalışıyorsunuz

demektir. Sizin haritanız benimkinden farklı olabilir. İkimiz de özgürlüğün bizim için en önemli şey olduğunu söylersek; aynı şeyi istediğimizden ya da amaçladığımızdan aramızda bir yakınlık doğabilir.

Aslında olay bu kadar basit değildir. Benim için özgürlük; istediğimi istediğimle, istediğim yerde, istediğim kadar yapmak olabilir. Özgürlük sizin için birisinin sürekli sizinle ilgilenmesi, sizi koruması ve bu korunmuş çevrede yaşamak olabilir. Özgürlük bir diğerine göre; politik sistemin korunması için gerekli bir yapı olabilir.

"Uğrunda ölebilecek bir şeyiniz yoksa; bu, sizin yaşam mücadelesi için uygun olmadığını gösterir."

— Martin Luther King Jr.

Değerler böyle bir üstünlüğe sahip oldukları için taşıdıkları duygusal yük de çok büyüktür. İnsanlarla yakınlaşma sağlamanın en emin yolu, onların temel değerlerini önem sıralarına göre bilmektir. İşte bu yüzden, ülkelerini savunan askerler, paralı

363

askerleri her zaman yenerler. İnsanları birbirinden ayırmanın en kolay yolu da, en temel değerleri hakkında ikileme düşmelerini sağlayacak davranışlarda bulunmaktır. Vatanseverlik ya da aile sevgisi gibi bizi en çok ilgilendiren konular, değerlerin bir yansımasıdır. Dolayısıyla değerleriniz arasında kesin bir sıralama yaparak, bir başkasının gereksinim ve kapasitesini gösteren en kullanışlı haritaya sahip olabilirsiniz.

Değerler arasındaki küçük farkların etkileyici ve güçlü yönünü ilişkilerimizde de görürüz. Bir insan eski bir aşk ilişkisinden kalbi kırılmış olarak, "Beni sevdiğini söylüyordu" diyebilir. Kimileri için aşk sonsuza kadar sürecek bir bağlılıktır.

Kimileri için ise; kısa ama yoğun bir birlikteliktir. Böyle bir kişi duygusal yönden hassas olmayabilir ya da yalnızca aşkın ne olduğu hakkında değişik bir karmaşık denkleme sahip olabilir.

Başkalarının değerlerini anlamak için mümkün olduğu kadar kesin bir harita yapmanın önemi açıktır. Yalnızca kullanılan kelimeleri bilmek yetmez, bu kelimelerin onun için ne anlama geldiklerini de bilmemiz gerekir. Bunu

yapmanın en kolay yolu; neyin ne anlama geldiğini, esnek fakat ısrarlı bir şekilde, değer hiyerarşilerinin kesin karmaşık denliğini elde edinceye kadar sormaktır.

Kimi zaman değerlerin anlamı o kadar farklılık gösterir ki, aynı değerlere sahip gibi görünen insanlar ortak hiçbir şeye sahip olmadıkları gibi; ortak hiçbir değeri yokmuş gibi görünen insanların aslında aynı şeyleri istediklerini görebilirsiniz.

Kimisi için eğlence; uyuşturucu kullanmak, gece yarısı partilerine katılmak ya da sabahlara kadar dans etmek olabilir. Kimisi içinse dağlara tırmanmak, tavşan avlamak ya da yeni ve ilginç olan herhangi bir şeyi yapmak olabilir. Bu kişilerin değerleri arasındaki tek ortak nokta, bunu adlandırmak için kullandıkları kelimedir. Üçüncü bir kişi için eğlence, bir güçlüğü yenme olabilir. Ona eğlence anlamsız ya da zevksiz gelebilir. Diğer yönden onun mücadele gücü diyerek yaptığını, biz eğlence diye yapıyor olabiliriz.

364

Ortak değerler, iyi bir ilişkinin temelini oluştururlar. İki insan birbirine bağlı değerlere sahipse, onların ilişkisi sonsuza dek sürer. Değerleri bütünüyle farklıysa, ilişkileri kısa süreli ve tatsız olur. Çok az ilişki hariç böylesine uç örnekler yoktur. Sonuç olarak iki şey yapmamız gerekir. Önce ortak değerlerin bulunması gerekir ki, bunları karşınızdaki kişiyle aranızda bir köprü olarak kullanabilesiniz. Ronald Reagan ile Gorbaçov'un görüşmelerinde yaptıkları da bu değil midir? Sonra karşınızdakinin temel değerlerini bulun ve bunları olabildiğince destekleyin. Bu ister iş, isterse bir aile ilişkisi olsun; güçlü, destekleyici ve sonsuz bir ilişkinin temelini oluşturur.

Değerler; insanları güdüleyen, benzeşimli olmalarını sağlayan ya da bunların aksini gerçekleştiren etkili kavramlardır. Karşınızdakinin değerlerini biliyorsanız; en son anahtar sizde demektir. Bu bilgiye sahip değilseniz, güçlü davranışlar gösterseniz bile sonuç alamazsınız. Davranışlarınız kişinin değerleriyle çatışıyorsa; ışığı kapayan düğme gibi çalışırlar. Değerler danıştay mahkemesi gibidir. Onlar bir davranışın istenen sonucu verip vermeyeceğine karar veren, en yüksek yargı organıdır.

Nasıl ki insanlar, değerlerin ne anlama geldiği hakkında farklı fikirlere sahipse; aynı şekilde bunların tatmin edilip edilmediğini anlamada da farklı yöntemlere sahiptirler.

Kişisel bazda kendinizi kanıtlayabilme yordamınızı bilmeniz; amaçlarınızı düzenlemede çok önemlidir. Şimdi sizden açıklayacağım alıştırmayı yapmanızı istiyorum. En önemli beş değerınızı alın ve bunları inceleyin. Bunların gerçekleştiğine inanmanız için neler olması gerekir. Şimdi bunun cevabını ayrı bir kağıda yazın ve bunların sizi ileriye mi yoksa geriye mi götürdüğüne karar verin.

Kendinizi kanıtlama yordamınızı değiştirebilir ve kontrol edebilirsiniz. Bizim önerdiklerimiz sadece zihinsel yapılardır. Onlar bizi geri götürmemeli, ama bize hizmet etmelidir.

Değerler değişir. Çoğu kez değerlerin bilinçsiz olarak kökten

365

değiştiğini görürüz. Çoğumuzun kanıtlama yordamı uygun değildir ve bizi hayal kırıklığına uğratar. Lisedeyken kendinizi çekici hissedebilmeniz için romantik bir ilgi gerekebilir. Bir yetişkin olarak siz daha zarif yaklaşımlar geliştirebilirsiniz.

Çekiciliğe değer verebilirsiniz; ama bakışlarınız Cherly Tiegs ya da Robert Redford'unkilerle

yarışacak

kadar

iyi

olmadıkça,

kendinizi

çekici

hissetmiyorsanız; şimdiden hayal kırıklığını garantilemişsiniz demektir. Hepimiz, asıl değerlerini sembolize eden bir araç aracılığıyla bir sonuca kilitlenen insanlar tanırız. Onlar kilitlendikleri sonucu elde ettiklerinde, kendileri için hiçbir anlam ifade etmediğini görünce şaşırırlar. Değerler değişir, ama kendimizi kanıtlama yordamları hep aynıdır. Kimi zaman insanlar hiçbir değere bağlı olmayan kendini kanıtlama yordamları kullanırlar. Ne istediklerini bilirler,

ama niçin istediklerini bilmezler. Bu yüzden bunu elde ettiklerinde, sonuç onlara, kültürün istemeden verdiği bir serap gibi gözükür. Değerler ve davranışlar arasındaki benzeşimsizlik, "Vatandaş Kane" den "Muhteşem Gatsby" ye kadar uzanan film ve romanların ana teması olmuştur. Değerleriniz ve bunların nasıl değiştiklerini anlamak için bir önsezi geliştirmeniz gerekir. Bölüm 11'de kazanç ve başarınızı incelediğiniz gibi; burada da sizi en çok güdüleyen değerlerinizi dönem dönem gözden geçirmeniz gerekir.

Kendinizi kanıtlama yordamlarınızı gözden geçirmenin bir başka yolu da, mantıklı bir zaman süresi içinde sizi tatmin edici bir düzeye ulaştırıp ulaştırmadıklarını incelemektir. Hayata yeni atılan iki yüksek okul mezununu ele alalım. Bir tanesi için başarı iyi bir aile, yılda 40.000 dolarlık bir kazanç sağlayan bir iş, 100.000 dolarlık bir ev ve sağlık olabilir. Diğeri içinse bu; büyük bir aile, yılda 240.000 dolarlık bir kazanç, 2 milyon dolarlık bir ev, üçgen bir vücut, bir sürü arkadaş, profesyonel bir futbol takımı ve sürücülü bir Rolls-Royce olabilir.

Yüksek ideallere sahip olmak, eğer işe yarıyorsa iyidir. Ben kendim için gerçekten büyük idealler seçtim ve bunları destekleyecek i temsilcilerimi geliştirdim.

366

 dealler ve değerler gibi kendini kanıtlama yordamları da değişebilir. İnsanlar başarabilecekleri basit idealleri olursa da mutlu olurlar. Bunlar sizi başarıya ulaşabileceğinize ve rüyalarınızı gerekleştirebileceğinize inandıran geri beslemelerdir. Kimi insanlar üçgen bir vücut, 2 milyon dolarlık bir ev, bir futbol takımı ve Rolls-Royce gibi ideallerle bütünüyle g d lenebilirler. Bir başkası başarıyı ilk aşamada 10 Km.'lik bir koşuyu bitirmek, 100.000 dolarlık bir ev, bir aşk ilişkisi ya da mutlu bir aile yaşantısı olarak görebilir. Bunları gerçekleştirdikten sonra yeni idealler edinirler. Belki daha yükseğe ulaşabilirler, ama en çok tatmini sağlayan ilk aşamadaki ideallerinin gerçekleşmesidir.

Kendini kanıtlama yordamlarının bir diğer yönü de kesinliktir. Romantizme değer veriyorsanız, kendinizi kanıtlama yordamınızın çekici ve sizi seven biriyle ilişkiye girmek olduğunu söyleyebilirsiniz. Bu, uğrunda birçok zorluğa katlanılacak iyi bir idealdir. Belki de en çok arzu ettiğiniz kişisel özelliklerin ve görünüşlerin bir listesini oluşturursunuz. Bu da iyi bir yöntemdir. Bir başkası ise; kendini kanıtlama olarak sarışın, mavi gözlü, 1.75 m. boyunda, iri göğüslü bir

Playboy kızıyla romantik bir ilişkiyi görebilir. O yalnızca bu kesin tanıma ulaşabilirse tatmin olur. Kendinize bir hedef seçmenin hiçbir kötü yanı yoktur, fakat bu kadar kesin ve bağlayıcı olursanız, enerjinizi büyük bir oranda boş yere harcarsınız. Bu yöntem yararlı olabilecek, deneyim kazandırabilecek kişi ve olayların %99'unu gözardı etmenize neden olur. Bu, hayatınız boyunca böyle bir sonuca ulaşamayacağınız anlamına gelmez. Elbette ulaşabilirsiniz. Bununla birlikte, kendinizi kanıtlama kriterlerinizde biraz esneklik göstermeniz, ideallerinizi daha kolay gerçekleştirmenize ve bu isteklerin tatmin edilmesine daha çok yardımcı olacaktır.

Burada yaygın olarak karşılaşılan bir güçlük vardır. Bu da esnekliktir. Unutmayın ki her alanda en çok esnekliğe ve alternatife sahip olan sistem, en etkili ve en başarılı sistemdir. İşin can alıcı noktası, değerlerimizin bizim için çok önemli olmasıdır. Ancak onların önemini, uyguladığımız kendini kanıtlama

yordamlarıyla vurgulayabiliriz. Dünyanın sınırlandırılmış, hemen hemen başarısızlığı garantileyen bir haritasını seçebilirsiniz. Bir çoğumuzun yaptığı da budur. Başarı kesinlikle şudur ya da budur, iyi bir ilişki şudur diye söylüyoruz.

Böylece sistemin esnekliğini bütünüyle kaldırarak, başarısızlığı garantilemenin en kolay yollarından birini seçiyoruz.

İnsanların uğraşması gereken zor sorunların kaynağı, çoğunlukla değerlerdir.

Kimi zaman aşk ve özgürlük gibi iki ayrı değer bizi ayrı yönlerle çekebilir.

Özgürlük her an her istediğinizi yapabilme anlamına gelebilir. Aşk ise, tek bir kişiye duyulan ilgi olabilir. Çoğumuz zaman zaman bu ikilemi, hoş olmayan sonuçlarıyla birlikte yaşarız. Bununla birlikte en çok neye değer verdiğimizi bilmek ve bunu destekleyecek davranışlarda bulunmak önemlidir. Böyle yapmazsak; daha sonra hayatımızda en çok değer verdiğimiz şeyi destekleyecek davranışları göstermemiş olmanın acısını çekeriz. Yüksek dereceli değerlere bağlı davranışlar, düşük dereceli değerlere bağlı davranışların yerini alırlar.

İki ayrı yöne çeken kuvvetli değerler kadar, insanı yıldırıcı başka bir şey yoktur.

Bu, insanda büyük bir benzeşimsizlik yaratır. Bu benzeşimsizlik yeteri kadar uzun sürerse, bir ilişkinin sona ermesine bile neden olabilir. Birinin üzerine, diğerini yok edecek şekilde düşebilirsiniz (özgürlüğünüz gibi). Birini diğerine

uydurmaya çalışırsanız (özgürlüğe olan arzunuzu göz ardı etmek gibi), bu şekilde çok kırıncı olabilir ve hayal kırıklığına uğrayabilirsiniz. Ya da çok azımız, değerlerini anlayıp yorumlayabildiği için, genel anlaöda bir hayal kırıklığının ve umutsuzluğun deneyimini yaşarız. Kısa zamanda hayatımızdaki bütün bu acı deneyimler birikir ve bunlar bizi çok yemeye, sigara içmeye ve diğer uygun olmayan davranışlara yöneltir.

Değerlerin nasıl çalıştığını bilmezseniz, uygun bir uzlaşma zemini hazırlamanız çok zor olur. Bunu yapabilirsiniz, hem özgürlüğünüzü hem de ilişkinizi kurtarırsınız. Ayrıca kendinizi kanıtlama yordamınızı da değıştirebilirsiniz. Belki lise öğrenci-368

siyken sizce özgürlük, Warren Beatty'nin seks hayatını taklit etmek anlamına gelebilir. Olgunlaştıkça bir aşk ilişkisi size barda tanıştığınız ilk insanla yatağa atlamaktan daha çok özgürlük, rahatlık, beceri ya da zevk verebilir. İşte bu, tam anlamıyla benzeşimsizlik doğuran bir deneyimin, yeniden uygun bir biçimde düzenlenmesidir.

Kimi zaman benzeşimsizlik değerlerden değil, değışik değerler için uygulanan kendini kanıtlama yordamlarından kaynaklanabilir. Başarı ve dine olan bağlılık, her zaman için uyumsuzluk doğurmak zorunda değildir. Hem çok başarılı, hem de dini değerlere çok bağlı bir insan olabilirsiniz. Ama ya başarı için kendinizi kanıtlama yordamınız, sade ve basit bir hayat sürmekse ne olur? Kendinizi kanıtlama yordamınızı yeniden tanımlamanız ya da yaklaşımınızı yeniden gözden geçirmeniz gerekir. Aksi takdirde kendinizi ikilemlerle dolu bir hayatın içinde bulursunuz. Burada R. Mitchell'in hayatını kısıtlarmış gibi görünen, ama aslında onun mutlu ve zengin bir hayat sürebilmesi için gerekli desteğı sağlayan inanç sistemlerini hatırlamak faydalı olabilir. Herhangi iki faktör arasında kesin bir ilişki yoktur. Onun için felç olmak, mutsuz olmak anlamına gelmez. Çok zengin olmak dinsiz olmanızı, dininize çok bağlı olmanız da basit bir yaşantı sürdürmenizi gerektirmez.

SDP, birçok deneyimin temel iskeletini değıştirip, onları benzeşimli hale getirecek araçlar geliştirmiştir. Bir zamanlar çok yaygın sorunlardan birisine sahip bir kişiyle çalışmışım. Bir kadınla romantik bir ilişkisi vardı; fakat aynı zamanda diğer kadınlar tarafından çekici bulunmaya ve onlarla ilişki kurmaya da çok önem veriyordu. Bu yüzden ne zaman bir kadından seksüel sinyaller alsa, ilişkisine verdiği değer nedeniyle suçluluk duyuyordu.

Ne zaman çekici bir kadınla karşılaşsa, çekicilik dizini bu şekilde çalışıyormuş.

Böyle bir kadın görüyor (Ve) ve kendi kendine, "Bu kadın mükemmel bir yaratık ve beni istiyor" diyor (Aid). Bu da onu dayanılmaz bir isteğe sürüklüyor (Ki) ve

Sınırsız Güç - 24

369

kimi zaman bu arzu gerçeğe dönüşüyor ve onu harekete geçiriyormuş (Ke).

Fakat hem arzusu, hem de romantik bir maceraya olan isteği, onu ikilemlerle birlikte kararsızlığa itiyormuş.

Ben stratejisine (Ve- Aid- Ki-Ke) şeklinde yeni bir parça eklemesini öğrettim.

Bunu öyle bir ayarladım ki, bir kadın gördükten sonra (Ve) kendi kendine "Bu kadın çok güzel ve beni istiyor" (Aid) diyor. Burada, buna iç işitsel olan, "Ben de beraber olduğum kadını seviyorum" diye bir ek yaptırttım. Ondan beraber olduğu kadını, sevgi dolu bakışları ve gülümsemesiyle birlikte (Ve) gözönüne getirmesini istedim. Bu da onda, beraber olduğu kadına olan sevgisini canlandıracak, yeni bir iç duyuşsal his kazandırdı. Böylece çekici bir kadın gördüğünde ilk önce, "Bu kadın güzel ve beni istiyor" diyor ve hemen arkasından "Ben de beraber olduğum kadını çok seviyorum" diye sevecen bir ses tonuyla ekleme yapıyor ve onun tatlı hayalini zihninde canlandırıyor. Bu işlemleri o kadar çok tekrar ettirdim ki, artık bunlar onun beyninde yer etti.

Aynen Swish paterninde olduğu gibi, ne zaman kendisine doğru gelen bir kadın görse; hemen yeni stratejiyi uygulamaya başlıyor.

Bu strateji, her şeyin yoluna girmesini sağladı. Eski stratejisi, onu aynı anda iki ayrı yöne sevk ediyordu. Bu da büyük bir stres yaratıyordu. Aslında yalnızca çekici görünme isteğini bastırmak da onda ikilem ve çatışma yaratacaktı. Bu yeni strateji, hem çekici görünme isteğini tatmin etti, hem de ilişkisini yıpratan ikilemleri ortadan kaldırdı. Şimdi çekici bir kadın görünce birlikte olduğu kadını daha çok özlüyor.

Kendimizi ve diğerlerini anlamak ve güdülemek için değerleri kullanmanın en son yolu, onları metaprogramlarla bütünleştirmektir. Değerler geçirgenliği az

olan son süzgeçlerdir. Metaprogramlar ise algılamamızı ve davranışlarımızı düzenleyen işlevsel paternlerdir. Bu ikisini beraberce kullanmayı öğrenirseniz, en güçlü güdüleme paternlerini geliştirebilirsiniz.

Bir zamanlar sorumsuzluğuyla annesini babasını çıldırtan bir gençle ilgilenmiştim. Bu gencin sorunu, sonuçlarını düşün

370

meden anlık kararlar vermektir. Ona göre; bazı nedenlerden ötürü geç saatlere kadar dışarıda kalmak zorunda kalıyorsa; bu onun sorumsuz olduğunu göstermezdi. O, karşılaştığı olaylara anında tepki gösteriyor (o yöne doğru hareket etmesini sağlayan nesneler) ve sonuçlarını düşünmüyordu (uzaklaşmasını sağlayan nesneler).

Bu gençle oturup konuştuğumda onun metaprogramlarını inceledim. Bir ihtiyaçtan ötürü olayların üzerine gittiğini anladım. Daha sonra değerlerini incelemeye başladım. Onun en önemli üç temel değerinin; emniyet, mutluluk ve güven olduğunu gördüm. Bunlar hayatında gereksinim duyduğu önemli şeylerdi. Bu ipuçlarını kullanarak davranışlarını ayarlama ve aynalama yoluyla, onunla dostluk kurdum. Daha sonra bütünüyle benzeşim içinde ona; yaptıklarının önem verdiği değerleri nasıl yok ettiğini anlattım. Eve haber vermeden çıktığı iki günlük bir geziden henüz dönmüştü. Ailesinin tüm sabrını yitirdiğini ve dolayısıyla önem verdiği ve ailesinde bulduğu emniyet, mutluluk, güven gibi değerleri yitireceğini anlattım. Böyle devam ederse; kendini hiç emniyet, güven ve mutluluk olmayan bir yerde bulacağını söyledim. Bu bir hapisane ya da islahevi olabilirdi. Evde yaşayabilecek kadar sorumluluk sahibi olamıyorsa; ailesi onu kendisinden sorumlu olacak birilerinin bulunduğu bir yere göndermek zorunda kalabilirdi.

Böylece, değerlerine ters düşen ve uzak durması gereken şeyleri vermiş oldum.

Çoğu insan, temel değerlerine zarar vereceklerini anladıklarında, normalinde yapacakları işlerden vazgeçerler. Sonra da yakınlaşması gereken doğru yolu gösterdim. Anne ve babası için kanıtlama yordamı olabilecek görevler verdim.

Böylece ailesi onu destekleyecek güven, emniyet, mutluluk gibi temel değerleri belirleme yeteneğine sahip oldu. Her akşam 22'de evde olacak, bir hafta içinde bir iş bulacak ve her gün evdeki işlerini aksatmadan yapacaktı. Ona 60 gün içinde gözle görülür bir ilerleme kaydedeceğini ve sözlerini tutarsa, ailesinin ona

olan güveninin, dolayısıyla mutluluk ve emniyeti

371

nin artacağını söyledim. Gereksinimlerinden doğan bu işleri yapması gerektiğini belirttim. Anlaşmamıza bir kez uymazsa; bunu bir öğrenme deneyimi, iki kez uymazsa bir uyarı olarak kabul etmesini, üçüncü kez uymazsa evden gitmek zorunda kalabileceğini söyledim.

Benim yaptığım; yalnızca, onu değer verdiği konulara doğru yönelterek, yaşaından aldığı tadı korumak ve artırmaktı. Geçmişte ailesiyle olan ilişkisini destekleyecek yönde davranmıyordu. Bu değişikliklerin ihtiyaçlarından doğduğunu ve kendini kanıtlamak için iyi bir yöntem olduğunu bilmiyordu. En son olarak ondan haber aldığıöda, hâlâ örnek bir çocuk gibi davrandığını öğrendim. Değerleri metaprogramlarıyla birlikte onun temel güdüleme araçlarını oluşturunuyordu. Ona kendisi için gerekli emniyet, güven ve mutluluğu sağlayacak yolları göstermiştim.

"Diğerlerini bilenler akıllıdır, ama kendini bilenler daha akıllıdır.

Diğerlerini kontrol edenler kuvvetli olabilirler, ama kendini kontrol edebilenler, çok daha güçlüdürler."

— Lao Tsu, Tao Teb King

Tahmin ediyorum, değerlerin değişim için ne kadar etkili ve geçerli araçlar olduğu anlaşılmıştır. Eskiden değerleriniz hemen hemen bütünüyle bilinçaltı düzeyinde çalışıyordu. Ama şimdi, olumlu yönde bir değişiklik için, değerlerinizi hem anlama hem de değerlendirme yeteneğine sahipsiniz. Geçmişte de atomun ne olduğunu bilmediğimiz için, o büyük gücü kullanamıyorduk.

Değerler hakkında bilgilenmek de, buna çok benzer bir etki yapar. Onları bilinç düzeyine getirmekle, önceden elde edemediğimiz sonuçları şimdi elde edebiliriz. Önceden varlığını bile bilmediğimiz bu düğmelerle, artık oynayabiliriz.

Unutmayın ki, değerler genel etkileri olan inanç sistemleridir. Bu ne 372

denle değerlerimizde (ister ikilemleri yok ederek, isterse zayıf değerleri güçlendirerek) değişiklik yaparak, tüm hayatımızı değiştirebiliriz.

Eskiden olduğu gibi değerlerden doğan ikilemlerimizi anlayamamak yerine; içimizde nelerin döndüğünü, diğerleriyle aramızda ne olduğunu anlayarak, yeni sonuçlar üretebiliriz. Bunu birçok şekilde yaparız. Bu kitabın tümünde yapmaya

çalıştığımız gibi, altbiçemler aracılığıyla kanıtlama yöntemlerini değiştirebiliriz.

Değerler arasında bir ikilem doğduğunda, aslında bu kendini kanıtlama yöntemleri arasında olmuş demektir. İstersek görüntüyü silikleştirerek ya da sesini kısarak bu ikilemi dikkati çekmeyecek bir şekle sokabiliriz. Hatta bazı durumlarda değerın kendisini bile değiştirebiliriz. Daha üst düzeyde olmasını istediğimiz bir alt düzey değerimiz varsa; altbiçemlerini değiştirerek onu üst düzey değeri yapabiliriz. Birçok durumda altbiçemlerle uğraşmak hem daha kolay, hem de daha etkilidir. Sanırım bu tekniklerin ne kadar güçlü olduklarını siz de biliyorsunuz. Bu yolla, değerlerinizin önem derecesini; onların beyninizdeki temsillerini değiştirerek, değiştirebilirsiniz.

En yüksek değeri faydalılık olan birine danışmanlık yapıyordum. Sevgi, onun sıralamasında 9. sıradaydı. Tahmin edebileceğiniz gibi bu tip bir değer sıralamasına sahip birinin, diğer insanlarla çok iyi bir ilişki kurması beklenemez.

O, en yüksek değeri olan faydalılığı; renkli, uygun tonlarda ve büyük bir görüntü olarak sağa yerleştiriyordu. Oysa sevgiyi siyah-beyaz, koyu tonda, küçücük bir ekranda görüyordu. Bunu öğrendikten sonra tek yapacağımız şey, sıralamada alt düzeyde yer alan değerlerin altbiçemlerini de, üst düzey değerlerin altbiçemleri haline getirmek olacaktır. Böylece onun değerleri hakkındaki fikirleri ve değer sıralaması değişecek ve sevgi en üst düzeye sahip bir değer olacaktır. Bu düzeyde korunması için de swish paterni uygulanacaktır. Bu işlemleri öğreterek, dünyaya ve hayata bakış açısını değiştirdim. Böylece eylemleri uygun bir temele dayanmaya başladı.

373

Bir insanın değer sıralamasını değiştirmenin, hemen ortaya çıkmasa bile, çok büyük imaları olabilir. En iyisi, önce kişinin kendini kanıtlama yordamını keşfetmek ve değer sıralamasını değiştirmeden önce, algılamasını değiştirmektir.

Sanırım bunun kişisel bir ilişkide ne kadar önemli olduğu anlaşılmıştır. Bir insanın en önemli değeri çekicilik, ikincisi dürüst iletişim, üçüncüsü yaratıcılık ve dördüncüsü de saygı olsun. Bu ilişkide, doyurucu sonuç elde etmenin iki ayrı yolu vardır. Bir tanesi saygıyı birinci değer, çekiciliği de sonuncu değer yapmaktır. Böylece artık eşine çekici gelmeyen birine; onun eşine karşı duyduğu saygının çekicilikten daha üstün olduğu hissini verebiliriz. Bu şekilde o, eşine saygı duyduğu sürece; en önemli ihtiyacının karşılandığını hissedecektir. Daha

basit bir yol ise, kişinin çekiciliğini anlamada kullandığı kanıtlama yordamını belirlemektir. Karşısındaki kişide neler bulması, görmesi, hissetmesi gerekir?

Sonra, ya onun çekicilik stratejisini değiştirir ya da tatmin edilmesi gereken değerleri eşiyle paylaşmasını sağlarız.

Birçoğumuz çatışan değerlere sahibizdir. Hem başarılı olmak, hem de plajda yan gelip yatmak isteriz, hem zamanımızı ailemizle geçirmek, hem de işimizde çok çalışıp başarılı olmak isteriz. Hem güvenlik hem de macera ararız. Bu değer ikilemleri kaçınılmazdır. Bunlar hayatımıza biraz da çeşni katarlar. Asıl sorun, temel değerlerimiz bizi farklı yönlerle çektiğinde çıkar. Bu bölümü bitirdikten sonra değer sıralamanızı ve kendinizi kanıtlama yordamlarınızı inceleyin ve çatışan yönleri bulun. Onları açıkça görebilmek, çözümün birinci basamağıdır.

Kişilerde olduğu kadar toplumlarda da değerler, çok önemli bir yere sahiptir.

Birleşik Devletlerin son yirmi yıllık tarihi değerlerin değişebilirliği ve önem sıralaması için iyi bir örnek oluşturur. Altmışlarda ortaya çıkan değer çatışmaları hangi devrimi yaptı? Bir anda toplumun ses çıkaran önemli bir bölümü, toplumun bir bütün olarak sahip olduğu değerleri açıkça tartışmaya başladılar.

Ülkenin paylaşılan en temel değerleri

374

(vatanseverlik, aile, evlilik) tartışılmaya başlandı. Sonuçta büyük bir karmaşa ve sosyal benzeşimsizlik dönemi yaşandı.

O günlerle bugünler arasında iki büyük fark var. Birincisi 80'li yılların çocukları, değerlerini ifade etmek için yeni ve daha olumlu yollar buldular. 60'lı yıllarda özgürlük, uyuşturucu kullanmak ve saç uzatmaktı. Ama şimdi, yani 80'lerde, kendi işine sahip olmak ve yaşamını denetleyebilmek, aynı sonucu elde etmenin en etkin yolu olarak görülüyor. Diğer farklılık ise, değerlerin değişmesidir.

Amerikan değerlerinin son yirmi beş yılını incelersek; hiçbir değer setinin, diğerinden daha başarılı olduğunu söyleyemeyiz. Bunun yerine devamlı değişen değerler göze çarpar. Kimi yerlerde eski değerlere bağlı kalınmış (vatanseverlik, aile yaşantısı gibi), kimilerinde ise 60'lı yılların değerlerinin yeni uyarlamaları kullanılmıştır. Biz daha toleranslıyız. Kadın hakları için, azınlıklar için, tatminkar çalışma koşulları için hep farklı değerlere sahibiz.

Burada hepimiz için çok faydalı bir ders vardır. O da değerlerin ve insanların değişebileceğidir. Ancak nefes almayan insanlar değişmezler. Önemli olan bu durumu anlamak ve ona ayak uydurmaktır. Tek bir isteğe bağlı kalıp onu elde ettiklerinde; artık mevcut değerlerinin uygun olmadığını anlayan insanlar örneğini hatırlayın. Birçoklarımız, birçok kez bu durumla karşılaşır. Bunu engellemenin yolu, değerlerimizi ve bunlardan doğan kendimizi kanıtlama yordamlarımızı iyice kavramaktır.

Hepimiz bir miktar benzeşimsizlik içinde yaşarız. Bu, insan olmanın belirsizliğinin bir parçasıdır. Aynen 60'larda toplumların değişmesi gibi, insanlar da değişir. Ama değişmenin ne olduğunu bilirsek, daha kolay ayak uydurur ve elimizden gelen değişiklikleri ortaya koyarız. Benzeşimsizlik hisseder ve olanları anlayamazsak; uygun olmayan davranışlar içine gireriz. İçkiye, sigaraya alışır ya da farkında olmadan hayal kırıklıkları üretmeye başlarız. Bu nedenle ikilemleri çözümlemenin ilk adımı, onları anlamaktır. Asıl başarı formülü burada da, diğer alanlarda olduğu gibi geçerliliğini korur. Ne istediğinizi, temel 375

değerlerinizi ve değerler hiyerarşinizi bilmelisiniz. Eyleme geçmek zorundasınız.

Ne elde ettiğinizi anlamak için duyuşal keskinliğinizi artırmalı ve değişim için gerekli esnekliği göstermelisiniz. Şimdiki davranışlarınız değerlerinizle uyuşmuyorsa, ikilemi çözmek için onlarda birtakım düzeltmeler yapmanız gerekir.

İncelemeye değer bir nokta daha var. Her an hepimizin modelleme yaptığını hatırlayın. Çocuklarımız, çalışanlarımız, iş çevremiz değişik şekillerde sürekli olarak bizi modellemektedir. Etkili model olmada, güçlü değerlere ve benzeşimli davranışlara sahip olmaktan daha önemli bir şey yoktur. Modelleme önemlidir, ama değerler daha da önemlidir. Sözüne çok bağlıysanız ve hayatınız mutsuz ve çelişkili görünüyorsa; sizi modelleyenler, mutsuzluk ve çelişki ile sözüne bağlılığı bağdaştıracaklardır. Sözüne bağlıysanız ve hayatınız mutlu ve eğlenceli ise; sözüne bağlılık, mutluluk ve eğlenceyi bağdaştıran benzeşimli bir modelsiniz demektir.

Hayatınız boyunca sizi en çok etkileyen insanları düşünün. Şansınız onların en etkili, en uyumlu modeller olmasıydı. Onlar, değerleri ve hareketleriyle başarının en canlı, en göze batan başarılı modelleridir. Tarihteki en önemli modelleme güçleri, değerler üzerinde çok duran kutsal kitaplardır. Anlattıkları hikayeler, tanımladıkları durumlar; bu değerlere önem veren insanların hayatlarını

zenginleştirecek modellerdir.

Bir kişinin değerlerini keşfetmek; basit olarak onun için neyin en önemli olduğunu, neyin önemli olmadığını anlamaktır. Bunu bilmekle yalnız karşınızdakinin değil, kendi ihtiyaçlarınızın da farkına varırsınız. Bir sonraki bölümde, kitapta incelediğimiz konuları uygulayabilmek için kullanmamız gereken beş kavram üzerinde duracağız. Ben bunlara "Zenginliğin ve Mutluluğun Beş Anahtarı" adını verdim.

376

BÖLÜM: 19

Zenginlik ve Mutluluğun

Beş Anahtarı

"İnsan çevrenin değil, çevre insanın yaratışıdır."

— Benjamin Disraeli

ARTIK yaşamınızın mutlak sorumluluğunu yüklenebilmek için gerekli kaynaklara sahipsiniz. İç temsilinizi şekillendirme, başarı ve gücü sağlayacak durumları elde etme yeteneğine sahipsiniz. Fakat yeteneğe sahip olmakla, yeteneği kullanmak her zaman aynı anlama gelmez. Kişileri belirli zamanlarda tekrar beceriksiz duruma sokan kesin deneyimler vardır. Yollardaki virajlar, nehirlerdeki girdaplar, zaman zaman bizi tekrar tuzağa düşürür. Kişilerin tüm yapabileceklerine tutarlı bir şekilde engel olan deneyimler vardır. Bu bölümde size; tehlikelerin nerede olduğunu gösterecek bir harita ve tehlikeden kur-tulmak için gerekli olan bilgiyi vermek istiyorum.

377

Ben bunlara zenginlik ve mutluluğun beş anahtarı adını verdim. Şimdi sahip olduğunuz tüm yetenekleri kullanmak ve olabileceklerinizin hepsini olmak istiyorsanız; bu anahtarları anlamak zorundasınız. Kararlıysanız ve anahtarları uyumlu bir şekilde kullanabilirseniz, yaşamınız sürekli başarılarla dolu olacaktır.

Kısa bir süre önce Boston'daydım. Bir akşam seminerinden sonra, gece yansı Copley Meydanı'nda dolaşıyordum. Eski Amerikan evlerinden gökdelenlere

kadar çeşitli yapılardaki binaları incelerken, bir adamın yalpalayarak bana doğru geldiğini fark ettim. Haftalardır sokakta uyumuş gibi görünüyordu. Sanki aylardır tıraş olmamıştı ve etrafa alkol kokuları yayıyordu.

Adamın benden para isteyeceğini anladım. Haklı olarak, "Öyle düşündüğünüz için adamı kendinize doğru çektiniz", diyeceksiniz. Her neyse adam yaklaştı ve

"Bayım, bir çeyrek dolar borç verir misin?" dedi. Önce adamın davranışını ödüllendirmeyi isteyip istemediğimi düşündüm. Sonra onu üzmemeye karar verdim. Benim için bir çeyrek dolar eksik ya da fazla olmuş fark etmezdi.

Sonunda ona bir ders verme girişiminde bulunmaya karar verdim. "Bir çeyrek mi?", "Yani bütün istediğin sadece bir çeyrek dolar mı?" dedim. "Evet, sadece bir çeyrek" diye cevap verdi. Ben de cebimden bir çeyrek dolar çıkardım ve

"Hayat sana istediğin her miktardaki parayı verecektir" dedim. Şaşırmış bir ifadeyle suratıma baktı ve sonra uzaklaştı.

Adamın uzaklaşmasını izlerken, başarılı olanlarla başarısızlar arasındaki farkları düşünmeye başladım. Onunla benim aramda ne gibi farklar vardı? Niçin benim yaşamım neşe dolu ve istediğimi istediğim zaman yapabiliyorum, istediğim yere istediğim zaman gidebiliyorum, istediğim kişiyle istediğim kadar beraber olabiliyorum? O, belki altmış yaşında ve sokaklarda çeyrek dolar dilenerek yaşıyor. Tanrı bana "Robbins, sen çok iyisin. Öyleyse hayal ettiğin yaşamı yaşayacaksın" mı dedi? Sanmıyorum. Birileri bana çok büyük kaynaklar ya da üstünlükler mi hediye etti? Sanmıyorum. Bir zamanlar ben de aşağı yukarı 378

onunki kadar kötü durumdaydım; ama, ben onun kadar çok içmedim ve sokaklarda uyumadım.

Sanırım farkın bir kısmı bu adama verdiğim cevapta var. Yani ne isterseniz, yaşam size verecektir. Bir çeyrek dolar isterseniz, yaşam size o kadarını verecektir. Yaşam sevinci ve başarı isterseniz, yaşam size onu verecektir.

Şimdiye kadar yaptığım çalışmalar bana; durum ve davranışlarımızı değiştirebilirsek, her şeyi değiştirebileceğimizi öğretti. Yaşamdan ne isteyebileceğinizi ve onu elde ettiğinizden nasıl emin olabileceğinizi öğrenebilirsiniz. Daha sonraki aylarda sokakta rastladığım insanlara hep yaşamlarını ve bu duruma nasıl ulaştıklarını sordum. Yaşamda benzer güçlüklerle uğraşmak zorunda olduğumuzu farketmeye başladım. Fark onlarla

başı çıkma yordamlarındaydı.

"Kullandığınız kelimeler, nasıl yaşayacağınızı belirlerler.

— Yunan Atasözü

Başarıya giden yolda trafik işareti olarak kullanılabilecek beş ilkeyi sizinle paylaşmak istiyorum. Bunlar sihirli ya da çok karmaşık ilkeler değildir, fakat bu ilkelere mutlaka uyulması gerekir. Onların kullanımında ustalaşırsanız, yapabileceğiniz işler üzerindeki sınır kalkacaktır. Onları kullanmazsanız, atlayabileceğiniz yüksekliğe çoktan sınır koymuşsunuz demektir. Olumlu olmak ve pozitif düşünmek başlangıçtır; fakat cevabın tümü değildir. Disiplinsiz olumluluk, sultanmanın başlangıcıdır. Disiplinli olumluluk ise harikalar yaratır.

Zenginlik ve mutluluğu sağlamanın anahtarları aşağıda açıklanmıştır.

ENGELLERLE NASIL BAŞA ÇIKILACAĞINI ÖĞRENMELİSİNİZ.

Olabileceklerinizin hepsini olmak, yapabileceklerinizin hepsini yapmak, işitebileceklerinizin hepsini işitmek, görebileceklerinizin hepsini görmek istiyorsanız engellerle nasıl başa çıkılması gerektiğini öğrenmek zorundasınız.

Engeller her an ha

379

yallerinizi yıkabilir. Engeller pozitif tutumları negatife, güçlü durumları aciz duruma sokabilir. Negatif tutumun yaptığı en kötü şey, kişisel disiplini yok etmesidir. Kişisel disiplin kaybolduğunda, istediğiniz sonuçlar da kaybolur.

Bu nedenle uzun dönemli başarıyı garantilemek için engellerinizi nasıl disipline edeceğinizi öğrenmelisiniz. İzninizle size bazı şeyler anlatmak istiyorum.

Başarının anahtarı yoğun engellemedir. Büyük başarıları incelerseniz, hemen hemen hepsinin başarıya giden yolda yoğun engellemelerle karşılaştığını göreceksiniz. Size bunun tersini her kim söylerse, bilin ki o, başarmanın ne demek olduğunu bilmiyordur. İki tür insan vardır. Engellemelerle başa çıkanlar ve engellemelerle başa çıkmak isteyenler.

Federal Express adında küçük bir taşıma şirketi vardı. Şirketin kurucusu Fred

Smith sayılamayacak kadar engellemeyle karşılaşmasına rağmen, şirketini milyarlarca dolarlık bir şirket haline getirmeyi başardı. Sahip olduğu tüm parasıyla şirketi kurduğu zaman yaklaşık olarak sadece 150 paket taşımayı planlıyordu. 0, onaltı paket taşıdığı anda aynı sektördeki diğer şirketlerden beşi birer işçisini işten çıkardı. Bu andan itibaren işler kötü gitmeye başladı. İşçiler çeklerini kendilerine en uygun gelen ilk yerde hemen bozdurmaya çalışıyorlardı; çünkü çekleri karşılayacak kadar nakit para yoktu. Birçok kez planları bozulma sürecine girdi ve bazen işini sürdürebilmesi için mutlaka belirli bir miktarda satış

yapmak zorunda kalıyordu. Bu şirket şimdi milyarlarca Dolarlık cirosu olan bir şirkettir. Bunun bir tek nedeni vardır, o da Fred Smith'in engelleme üstüne engellemeyle başa çıkma yeteneğine sahip olmasıdır.

Engellemelerle başa çıkabilen insanlar ödüllendirilirler. Eğer iflas etmişseniz, muhtemelen bunun nedeni çok fazla engellemeyle başa çıkamamanız yüzündendir. "İflas ettim, çünkü çok fazla engellemeyle karşılaştım" dersanız geri adım atınız demektir. Daha çok engellemeyle başa çıksaydınız, zengin olurdunuz. Parasal açıdan iyi durumda olanlarla olmayanlar arasında-380

ki en önemli fark, engellemelerle başa çıkma yöntemlerinden kaynaklanır.

Fakirlerin çok fazla engellemeye sahip olmadıklarını söyleyecek kadar katı yürekli değilim. Sadece zengin olmanın yolunun başarıya ulaşmaya kadar engellemelerin üstüne gitmekten geçtiğini anlatmaya çalışıyorum. Genellikle insanlar zenginlerin problemlerinin olmadığını sanırlar. Biraz daha dikkat etseler, zenginlerin daha çok problemlerinin olduğunu görecekler. Onlar sadece yeni stratejiler ve alternatifler yaratarak, bu problemlerle nasıl başa çıkılabileceğini biliyorlar. Zengin olmak sadece çok paraya sahip olmak demek değildir. Zengin bir ilişki daha çok problem ve daha çok zorluk demektir.

Herhangi bir problemle karşılaşmak istemiyorsanız, böyle bir ilişkiye girmeyiniz.

İşte, ilişkide, yaşamda, büyük başarıya giden her yolda çok fazla engelleme vardır.

En Uygun Performans Teknikleri'nin bize en büyük hediyesi, etkin bir şekilde engellemeyle nasıl başa çıkılacağını öğretmesidir. Sizi engelleyen herhangi bir şeyi ele alınız ve bununla ilgili olarak sizi heyecanlandıracak bir program yapınız.

SDP gibi araçlar sadece olumlu düşünme değildir. Olumlu düşünmedeki sorun, o ana kadar üzerinde düşünülen konuda eyleme geçmek için genellikle geç kalınmasıdır.

SDP size, gerilimleri fırsata dönüştürecek bir yol sunmaktadır. Sizi çöküntüye uğratan herhangi bir imajın nasıl silineceğini ya da nasıl coşku sağlayacak bir imaja dönüştürüleceğini öğrenmiş bulunuyorsunuz. Bunu yapmak zor bir iş değildir. Nasıl yapılacağını zaten öğrenmiş durumdasınız.

Gerilimle başa çıkmanın iki yolu vardır: Birincisi küçük şeylere iltifat etmemektir. İkincisi ise her şey küçüktür.

Tüm başarılı insanlar, başarının engellenmenin öbür tarafında filiz verdiğini bilirler. Maalesef, bazı insanlar öbür tarafa geçmezler. Amaçlarını gerçekleştiremeyenler, engellemeler karşısında yılanlardır. Onlar istediklerine ulaşabilmeleri için atmaları gereken adımlara, engellemelerin engel olmasına izin verirler. Bu yolda engellemeleri yarararak ilerleyeceksiniz. Her geri 381

adım bir başarısızlık değil, sizi amacınıza götürecek yolda daha fazla bilgi veren bir geri beslemedir. Böylece daha ileriye gitmek için gerekli bilgileri sağlamış

olacaksınız. Bu deneyimi yaşamamış başarılı bir insan bulabileceğinizden şüpheliyim.

REDDEDİLMEYLE NASIL BAŞA ÇIKILACAĞINI ÖĞRENMELİSİNİZ.

Bu ilke ikinci anahtarımızdır. Seminerlerimde bu anahtarı söylediğimde, odadaki fizyolojinin değiştiğini hissedebiliyorum. Dilde insanı "hayır" kelimesinden daha çok inciten başka bir kelime var mıdır? Bir satış elemanıysanız; 100 bin dolarlık satış yapmakla, 25 bin dolarlık satış yapmak arasındaki fark nedir? Aradaki temel fark, sizi eyleme geçmekten alıkoyan korkuyu yenmek için reddedilmeyle nasıl başa çıkılacağını öğrenmektir. En iyi satıcılar, en çok reddedilenlerdir.

Onlar hayır kelimesini , evet kelimesini duyabilmek için bir dürtü olarak kullanırlar.

Bizim kültürümüzde insanların karşılaştığı en büyük zorluk, hayır kelimesiyle nasıl başa çıkılacağını bilmemektir. Daha önce sorduğum soruyu hatırlayın.

Başarısızlığa uğramayacağınızı bilseydiniz ne yapardınız? Bu soruyu şimdi düşünün. Başarısız olmayacağınızı bilmek, sizin davranışlarınızı değiştirmeyecek midir? Bu da sizin istediğiniz şekilde davranmanıza neden olmaz mı? Öyleyse sizi bundan alıkoyan nedir? Hayır kelimesidir. Başarılı olmak için reddedilmenin üstesinden nasıl gelineceğini bilmek zorundasınız. Reddedilmeyi bütünüyle yok etmenin yollarını öğrenin.

Bir zamanlar bir yüksek atlayıcıyla birlikte çalışmışım. Olimpiyatlarda yaşanan bir atlet olmasına rağmen, artık en iyi derecesinin üzerine çıkamayacağına inanıyordu. Onu atlayış yaparken seyrettiğimde, bu sorununu hemen kavradım.

Çıtayı düşürdüğü zaman, bütün duygularının alt üst olduğundan emindim.

Çıtanın her düşüşü, durumu biraz daha kötüleştiriyordu. Hemen yanıma çağırdım ve benimle çalışmak istiyorsa, aynı şeyi bir daha asla tekrar etmemesini söyledim. Her şeyi bir

382

başarısızlık olarak görüyordu. Atlayış yapmadan önce beynine ne kadar başarısızlık mesajı varsa gönderiyordu. Her atlayışında, kendisine başarı getirecek becerikli durumun yerine başarısızlıkla daha çok ilgileniyordu.

Ona çıtayı tekrar düşürürse, kendi kendisine şaşırmasını söyledim. Ahlayıp puhlamak bir diğer başarısızlığı getirecektir. O kendisini tekrar becerikli duruma sokmalı ve ikinci denemesini bu durumdayken yapmalıdır. İlk üç atlayışındaki derecesi son iki yılda yaptığı derecelerden daha iyi olmuştu. O da çok büyük bir değişiklik değildi. Elde ettiği dereceler arasındaki fark sadece yüzde %10 idi.

Farklılık yükseklikte değil, performansta idi. Bu şekildeki küçük değişiklikler, yaşamınızın kalitesini büyük oranda artırabilir.

Rambo ismini hiç duydunuz mu? Sylvester Stallone? Artistlik bürosuna başvurduğunda "Hey! Sen bizim tam aradığımız insansın. Hemen gel, sana bir filmde rol verelim" mi dediler sanıyorsunuz. Hayır, Sylvester Stallone başarıya ulaşıncaya kadar red üstüne red cevaplarına dayanma gücü gösterdi. O işe başladığında binden fazla red cevabıyla karşılaştı. O New York'ta bulabildiği tüm artistlik bürolarına başvurdu ve hepsinden hayır cevabı aldı. Fakat o; zorlamaya, denemeye devam etti ve sonunda "Rocky" filmini yaptı. O, bin kez hayır cevabı almasına rağmen, binbirinci kapıyı çalma cesaretini göstermişti.

Siz ne kadar hayır cevabına dayanabilirsiniz? Size çekici gelen birisiyle kaç kez konuşmak istediniz ve sonra hayır kelimesini duymaktan korktuğunuz için vazgeçtiniz. Kaçınız, reddedilme korkusuyla yapmak istediğiniz şeyleri yapmaktan vazgeçtiniz? Bunun ne kadar büyük bir delilik olduğunu düşününüz.

Hayır kelimesi yüzünden kendinizi nasıl sınırladığınızı düşünün. Kelimenin kendisinin herhangi bir gücü yoktur. Derinizi yüzemez, gücünüzü elinizden alamaz. Onun gücü, sizin onu temsil ediş şeklinizden, yarattığınız sınırlamalardan gelmektedir. Sınırlı düşünceler de sınırlı yaşamları yaratır.

Bu nedenle beyninizi kullanmayı öğrendiğinizde, reddedil

383

meyle nasıl başa çıkılabileceğini de öğrenebilirsiniz. Hatta, hayır kelimesini kendiniz için bir güven kaynağı şekline dönüştürebilirsiniz. Her reddedilmeyi yararlanılması gereken bir fırsata dönüştürebilirsiniz. Telefonla satış

yapıyorsanız; telefona uzanmak, reddedilme korkusu yerine sizde bir coşku yaratmalıdır. Başarının, engellemenin öbür tarafında yattığını hatırlayınız.

Engellemeyle karşılaşmayan gerçek bir başarı yoktur. Ne kadar çok reddedilirseniz; o kadar çok iyi, o kadar bilgili ve istediğiniz sonuca o kadar çok yakın olursunuz. Bundan sonra sizi reddeden kişiyi kucaklamalısınız. Bu onun fizyolojisini değiştirecektir. Hayırları kucaklamaya dönüştürün. Reddedilmeyle başa çıkmayı öğrenirseniz; istediğiniz her şeyi öğrenebilirsiniz.

PARASIZLIĞIN BASKISIYLA BAŞA ÇIKMAYI ÖĞRENMELİSİNİZ.

İşte mutluluk ve zenginliğin üçüncü ilkesi. Mecburi yön, sadece finansal (parasal) baskı değildir, hiç paraya sahip olmamaktır. Birçok kimseyi tahrip eden çok çeşitli finansal baskılar vardır. Onlar aç gözlülük, haset, hile ve paranoya yaratabilir. Onlar, duyarlılığınızı ve arkadaşlarınızı çalabilir. Dikkat edin, yapabilirler diyorum, yaparlar demiyorum. Finansal baskıyla başa çıkmak demek; nasıl kazanılacağını, nasıl verileceğini ve nasıl tasarruf edileceğini bilmek demektir.

Para kazanmaya başladığımda azar işitmeye başladım. Arkadaşlarım beni yadırgadılar. "Paranın içinde boğuluyorsun. Senin problemin nedir?" diye sormaya başladılar. Ben de "Para içinde boğulmuyorum, sadece biraz param var"

şeklinde cevaplar vermeye başladım. Onlar olaya benim gibi bakmıyorlardı.

Şu ya da bu şekilde farklı bir finansal duruma sahip olduğum için, beni farklı bir insan olarak algılamaya başladılar. Bazıları bana çok darıldı. Yeterli paraya sahip olmamak, finansal baskının bir başka türüdür. Muhtemelen bu baskıyı çoğu insan gibi siz de her gün hissediyorsunuz. Paranızın çok ya da az olması sonucu değiştirmez. Mutlaka finansal baskıyla uğraşmak zorundasınız.

384

Felsefelerimizin;

yaşamımızdaki

tüm

eylemleri

yönlendirdiğini,

nasıl

davranacağımıza ilişkin iç temsillerimize rehberlik ettiğini unutmayın. Onlar bize nasıl davranacağımızı gösteren modellerdir. George S. Clayson, "Babiî'nin En Zengin Adamı" isimli kitabında bize finansal baskıyla nasıl başa çıkılacağına ilişkin muhteşem bir model sunmaktadır. Bu kitabı daha önce okumuş

muydunuz? Okumuşsanız, tekrar okuyun. Okumadıysanız, hemen şimdi satın alın ve okumaya başlayın. Bu kitap sizi bütünüyle zengin, mutlu ve heyecanlı yapacaktır. Benim bu kitaptan öğrendiğim en önemli şey, tüm kazancımızın

%10'unu vermek gerektiğidir. Doğru fakat niçin? Bir nedeni, aldığınızı geri vermektir. Diğer nedeni de kendiniz ve diğerleri için bir değer yaratmaktır. En önemlisi dünyaya ve bilinçaltınıza, gerekenden fazlasına sahip olduğunuzu söylemektir. O eğitim için çok güçlü bir inançtır. Yeterinden fazlasına sahipsiniz demek, hem siz hem de diğerleri istediklerine sahip olabilirler demektir. Bu düşünceye sahip olursanız, onu gerçekleştirebilirsiniz.

Ne zaman %10'u vermeye başlayacaksınız? Zengin ve ünlü olduğunuzda mı?

Hayır. Bir işe başladığınız zaman vermeye başlamalısınız. Çünkü verdiğiniz sizin tohumunuzdur. Onu yememelisiniz, onunla yatırım yapmalısınız ve en iyi yatırım şekli de başkaları için değer yaratması amacıyla vermektir. Bunun bir yolunu bulmakta güçlük çekmeyeceksiniz. Gerekenler çevrenizde vardır. Böyle yapmanın en değerli yönlerinden birisi de bu eylemin kendinize ilişkin hislerinizi değiştirmesidir. İhtiyacı olanları bulmak ve onların ihtiyaçlarını karşılamak kim olduğunuza ilişkin hislerinizi değiştirecektir. Bu tür hisler ya da durumlar, sizin daha saygın bir tutumla yaşamınızı sağlayacaktır.

Önceki gün Kalifoniya'ya, mezun olduğum yüksek okula gitme şansım oldu.

Benim öğretmenler için düzenlediğim bir program var ve bu program hakkında yaşamımı etkileyen öğretmenlerime bilgi vermek istedim. Okula gittiğimde kendimi nasıl ifade edeceğimi bana öğreten konuşma programının, finansal kaynak yetersizliği ve yöneticilerin yeteri kadar önem

Sınırsız Güç - 25-

385

vermemeleri yüzünden kaldırıldığını öğrendim. Vakit geçirmeksizin programın tekrar başlaması için finansal kaynağı ben sağladım. Böylece bana daha önce verilenlerin bir kısmını geri vermiş oldum. Bunu zengin bir vatandaş olduğum için yapmadım. Borçlu olduğum için yaptım. Bir şeyler borçlu olduğunuzu bildiğinizde, onu geri ödeyebilmek güzel bir şey değil midir? İşte paraya sahip olmanın gerçek nedeni budur. Hepimizin pozitif borçları vardır. Paraya sahip olmanın en iyi nedeni; bu borçları ödeyebilmektir.

Çocukluğumda ailem bize bakabilmek için çok çalışıyordu. Birçok nedenlerden ötürü parasal yönden çok kötü bir durumdaydık. Parasız kaldığımız bir Şükran Günü'nü hatırlıyorum. Birisi bizim kapının önüne hindi ve birçok yiyeceklerle birlikte gelinceye kadar her şey çok kötü görünüyordu. Yiyecekleri getiren adam," Bunları sizin bir şey istemeyeceğinizi bilen, sizi seven ve sizin çok iyi bir Şükran Günü geçirmenizi isteyen biri gönderdi" dedi. O günü hiç unutmam. Bu nedenle her Şükran Günü o adamın bize yaptığını yaparım. Bir haftalık ihtiyacı karşılayacak kadar yiyecek alır ve gerçekten ihtiyacı olan bir aileye götürürüm.

Yiyecekleri bir işçi ya da görevli olarak götürürüm. Kesinlikle bu hediye ben aldığımı söylemem. Sadece şöyle bir not bırakırım: "Bu, sizinle ilgilenen birisinden gelmektedir. Umarım bir gün sizin de durumunuz yeteri kadar iyi olur

ve siz de gerçekten ihtiyacı olanlara yardım edersiniz."

Şükran Günü artık benim için yılın en aydınlık günlerinden birisi olmuştu.

Kendileriyle ilgilenen birisi olduğunu öğrenen insanların yüzündeki değişimleri görmek, yani bir fark yaratmak, hayatın kendisidir. Bir yıl Harlem'de hindi dağıtmak istedim; fakat hiçbir aracımız yoktu ve her yer de kapalı idi. Arkadaşlarım "Bu yıl bu işi unutalım" dediler. Ben "Hayır. Bu işi yapmaya kararlıyım"

dedim. Hiçbir araca sahip olmadan bu işi nasıl yapacağımı sordular. Ben de,"

Caddelerde çok sayıda araç var. Bizim işimizi görecektir bir araç mutlaka bulunur"

cevabını verdim. Size New York'da yapmanızı öneremeyeceğim bir yön 386

temle, bayrak sallayarak araçlara durmaları için işaret etmeye başladım.

Sürücülerin çoğunluğu, Şükran Günü olmasına rağmen, bizim kötü niyetli olduğumuzu sandılar.

Bu nedenle trafik ışıklarına gittim ve araçların camlarına vurarak bizi Harlem'e götürürlerse 100 dolar vereceğimi söylemeye başladım. Bu da bir işe yaramadı ve bu nedenle mesajımda küçük bir değişiklik yaptım. Bir saatlik bir yiyecek yükleme ve taşıma işine ilave, yarım saatlik bir sürede, fakir bir mahallede dağıtım yapmak istediğimizi söylemeye başladım. Bu mesaj, bizi amacımıza biraz daha yaklaştırdı.

Bizim ihtiyacımızı görecektir kadar büyük ve güzel bir araçla dağıtımını yapmaya karar vermiştim. Şarap taşıyan çok güzel bir araç geldi ve arkadaşlarım aracı ışıklarda yakaladılar. Cama vurarak bizi istediğimiz yere götürürse 100 dolar vermeyi teklif ettim. Sürücü, "Bana bir şey ödemek zorunda değilsiniz. Sizi götürmekten mutluluk duyarım" dedi. Bu bizim baş vurduğumuz onuncu kişiydi.

Üzerinde Kurtuluş Ordusu (bir tür yardım derneği) yazan şapkasını giydi. İsmi John Rondon olduğunu ve bizim gerçekten ihtiyacı olan insanlara yiyecek götüreceğimize emin olmak istediğini söyledi.

Böylece sadece Harlem'de değil, aynı zamanda ülkenin en bakımsız bölgesi olan

South Bronx'de de yiyecek dağıtımı yaptık. Boş bölgeleri geçtik ve harabeye dönmüş evlerin arasından geçerek South Bronx'de alış veriş yapabileceğimiz bir yer bulduk. Aldığımız yiyecekleri; gecekonduda oturanlara, sokakta yaşayanlara, sefil bir hayatı olanlara dağıttık.

Bu kişilerin yaşamlarını hangi oranda değiştirdik bilemiyorum, ama Yüzbaşı Rondon'a göre, onların insanlara ilgi gösterme konusundaki inançları değişti.

Kendinizden verdiğiniz zaman elde ettiklerinizi, parayla satın alamazsınız. Hiçbir planlama % 10 verdiğinizde elde edebileceklerinizi size sağlayamaz. O, size paranın ne yapabileceğini ve ne yapamayacağını öğretecektir. Bu ikisi de öğrenebileceğiniz en değerli derslerdendir. Ben bunlardan en iyi şeklin, fakir kimselere yardım etmek olduğu

387

nu düşünüyordum. Sonra bunun tersinin doğru olabileceğini fark ettim. Fakir kişilere yardım etmenin en iyi yolu; diğer olanakların modeli olmak, onların diğer mümkün seçimler kümesini bilmelerini sağlamak ve kendi kendilerine yeterli olacak şekilde kaynaklarını geliştirmelerine yardımcı olmaktır.

Gelirinizin % 10'unu verdikten sonra, diğer % 10'uyla borçlarınızı azaltın ve diğer

%10'uyla sermayenizi artırın. Sahip olduklarınızın % 70'iyle yaşamalısınız. Biz insanların çoğunun kapitalist olmadığı, kapitalist bir toplumda yaşıyoruz. Kısaca, onlar isteklerine uygun bir yaşam tarzına sahip değildir. Atalarımızın yaratmak için çarpıştıkları, etrafı fırsatlarla çevrili bu sistemin üstünlüklerinden yararlanamadıktan sonra, niçin kapitalist bir toplumda yaşıyoruz? Para biriktirmeyi ve onu bir sermaye olarak kullanmayı öğrenin. Kazancınızı harcıyorsanız, asla sermayeniz olmaz; ihtiyacınız olan kaynaklara sahip olamazsınız. Şu anda Kaliforniya'da yıllık ortalama gelirin 25.000 dolar olduğu söylenmektedir. Ortalama tüketim miktarı ise 30.000 dolardır. Aradaki farka finansal baskı denilmektedir. Herhalde bu kalabalığın içinde olmak istemezsiniz.

Para da başka şeyler gibidir. Onu kendi lehinize de kullanabilirsiniz, aleyhinize çalışmasına da izin verebilirsiniz. Zihninizdeki diğer şeylerle nasıl ilgileniyorsanız; parayla da aynı şekilde ilgilenmelisiniz. Bu ilgi, aynı amaçla özenli bir şekilde gösterilmelidir. Kazanmayı, tasarruf etmeyi ve vermeyi öğrenin. Bunu başarabilerseniz, finansal baskılarla nasıl başa çıkılacağını da

öğrenmiş

olursunuz. Böylece, size mutsuzluk getirecek olan negatif durum yaratan dürtüler için ortam yaratılmayacaktır. Aynı zamanda benzer faydaları çevrenizdeki kişiler için de yaratmış olursunuz.

Bu üç anahtarı kullanmada ustalaştığınızda; yaşamınızda bir hayli başarılı deneyimler edinmeye başlayacaksınız. Engelleme, reddedilme ve finansal baskıyla başa çıkabilirseniz; yapamayacağınız hiçbir şey yoktur. Tina Turner'ı hiç seyrettiniz mi? O her üç baskının da yoğun olarak etkisinde kalmasına rağmen onlar

388

la başa çıkmasını bildi. Yıldız olduktan sonra evliliğini, parasını kaybetti ve sekiz yıl adi otellerin localarında ve ucuz gece kulüplerinde gösteri yaptı. Plak yapmak için az para önerenleri reddetti. Çalışmayı, hayır demeyi, borcunu ödemeyi, evini geçindirmeyi sürdürdü. Sonuçta yine eğlence dünyasının en üstündeki yerini tekrar aldı.

RAHATLIKLAR NASIL BAŞA ÇIKILACAĞINI ÖĞRENMELİSİNİZ.

Dördüncü hedefimiz, anahtarımız budur. Başarının doruğuna çıkan ve sonra birdenbire ortadan kaybolan meşhur insanlar görmüşsünüzdür. Onlar rahatlığa alışmaya başlamışlar ve kendilerini doruğa çıkaran şeyi, ilk planda kaybetmişlerdir.

"Doruğa ulaştığınız bile, hâlâ ulaşılması gereken tüm gelecek önünüzde durmaktadır."

— Lao, Tsu, Tao Teb King

Rahatlık bir vücudun sahip olabileceği en tahrip edici duygudur. Bir kişi çok fazla rahatlığa ulaştığında ne olur? Büyüme, çalışma, katma değer yaratma durur. Çok fazla rahatlık istemeyin. Kendinizi gerçekten rahat hissediyorsanız, büyümeniz duracaktır. Bob Dylan " Meşgul doğmayan, ölümle meşgul olmak için doğmuştur" demiştir. Ya yukarı çıkarsınız, ya da aşağıya inersiniz. Mc Donald's'ın kurucusu olan Ray Kroc, "Uzun süre başarılı olmak için sizden tek bir tavsiye istense, cevabınız ne olurdu?" sorusuna, "Yeşilken büyüsün, olgunlaşınca çürüsün." cevabını vermişti. Yeşil kaldıkça büyüyebilirsiniz.

Herhangi bir deneyimi büyümek için bir araç olarak da görebilirsiniz, çürümeye davetiye çıkarmak şeklinde de görebilirsiniz. Emekliliği daha zengin bir yaşamın başlangıcı olarak da, çalışma hayatının sonu olarak da görebilirsiniz. Başarıyı; daha yükseğe ulaşmak için sıçrama tahtası olarak da yan gelip yatılacak yer olarak da görebilirsiniz. Yatılacak yer olarak görürseniz, uzun süre orada kalamazsınız.

389

Rahatlığın bir çeşidi de karşılaştırmadan kaynaklanır. "Tanıdığım kişilere göre başarılı olduğumdan, başarılı olduğumu düşünüyorum" demek, yapabileceğiniz en büyük hatadır. O, sizin arkadaşlarınızın başarısız olduğu anlamına gelebilir.

Kendinizi arkadaşlarınızın ne yaptığına göre değil, amaçlarınızla değerlendirmeyi öğrenin. Niçin? Çünkü, sizi değerlendirecek daima birileri olacaktır.

Bunu çocukken yapmadınız mı? "Johnny böyle yaptı, niçin ben de öyle yapmayayım" demediniz mi? Muhtemelen anneniz de "Güzel, fakat Johnny'nin ne yaptığı beni ilgilendirmez" der ve haklıdır. Siz Johnny, Mary ya da diğerlerinin ne yaptığıyla ilgilenmemelisiniz. Neleri yapmaya muktedir olduğunuzla ilgilenmelisiniz. Ne yarattığınızla ve ne yapmak istediğinizle ilgilenin. Yapmak istediklerinize yardımcı olacak dinamik, katılımcı, yapıcı amaçlarınızla ilgilenin.

Başkalarının ne yaptığıyla değil. Sizden daha fazlasına sahip olan daima birileri olacaktır. Sizden daha azma sahip olan birileri de olacaktır. Bunların hiç biri sorun değildir. Kendinizi, kendi amaçlarınızdan başka bir şeyle yargılamayın.

"Küçük şeyler, küçük zihinleri etkiler."

— Benjamin Disraeli

Şimdi de rahatlıktan kaçınmanın bir başka yolunu anlatmak istiyorum. Kahve seminerlerinden uzak durun. Neden bahsettiğimi biliyorsunuz. Buralarda herkes başkasının çalışma alışkanlıklarından, seks yaşamından, finansal durumundan söz eder ve bunların dışında her şeyin hatasız olduğu kabul edilir. Kahve seminerleri intihar etmeye benzer. Kahve seminerleri dikkatinizi, yaşam deneyiminizi artırmak için neler yapabileceğinizin yerine, başkalarının özel yaşamlarında neler yaptığına çekerek beyninizi zehirlerler. Bu seminerlere

tiryaki olmak çok kolaydır. Fakat kendilerini sadece sıkıntıdan kurtarmak isteyen bu

390

insanların, kendi yaşamlarında istediklerini üretme yeteneklerini kaybettiklerini unutmayın.

Hint felsefesinde sık sık kullanılan, " Yuvarlanan Fırtına " diye bir deyim vardır ve filozof sadece " İyi niyetle konuşun" der. İleriye sürdüğümüz şeylerin arkamızdan geldiğini unutmayın. Bunun için benim mücadelem, sizi hayatın pisliklerinden uzak tutmaktır. Küçüklerin içinde büyük olmayın. Rahat ve vasat bir insan olmak istiyorsanız, zamanınızı kim kiminle yatıyor dedikodularıyla geçirebilirsiniz. Bir fark yaratmak istiyorsanız; kendinizle mücadele edin, kendinizi sınavın ve size özgü bir yaşam oluşturun.

DAİMA ALMAYI BEKLEDİĞİNİZDEN DAHA FAZLASINI VERİN: Bu prensip, son anahtarımızdır. En önemli anahtar budur. Çünkü bu anahtar, size eninde sonunda gerçek mutluluğu getirecektir.

Bir gece seminerimden arabayla eve dönerken yorgunluktan uyuyor durumdaydım. Arabanın sarsıntısıyla kendime geldim. Yarı uyanık halimle hayata neyin anlam kazandırdığını düşünmeye başladım. Birdenbire, "Yaşamın sırrı vermektedir" şeklinde bir sonuca ulaştım.

Yaşamınızın yolunda gitmesini istiyorsanız; nasıl verileceğini öğrenmekle işe başlamalısınız. Birçok kimse yaşama vermeyi düşünmeden, nasıl alacağını düşünerek başlar. Almak sorun değildir. Almak okyanusa benzer, fakat hareket halindeki süreci başlatabilmek için verdiğinizden emin olmak zorundasınız.

Yaşamdaki problem, insanların önce istemesidir. Bir çift bana geldi ve adam eşinin kendisine iyi bakmadığını ve eşi de kocasının yeteri kadar çekici bulmadığı için, kendisine bakmadığını söyledi. Her ikisi de ilk hareketi diğerinden bekliyordu. İlk hareketi siz yapın.

Bu ne tür bir ilişkidir? Ne kadar sürer? Herhangi bir ilişkideki anahtar, önce vermek zorunda olmanız ve verme işlevini sürdürmenizdir. Duraklamayın ve almayı beklemeyin. Sonucu he

391

saplamaya başlarsanız oyun biter. "Ben ona verdim. Şimdi verme sırası onun"

dediğiniz an oyun bitmiştir. O, gitmiştir. Sonucu dünyaya tekrar geldiğinizde alabilirsiniz; çünkü sonuç levhası artık şimdiki gibi çalışmayacaktır. Siz ağaç dikmeye istekli olmak zorundasınız. Sonuç da onun büyümesidir.

Toprağa gidip "Bana biraz meyve, bir ağaç ver" dersanız; toprak ne der? "Özür dilerim efendim. Siz galiba biraz şaşmışsınız. Burada yeni olmalısınız. Oyun o şekilde oynanmaz" diye cevap verir. Sonra size tohumun nasıl ekileceğini açıklayacaktır. Ona bakmalısınız. Sulamalı ve toprağı işlemelisiniz. Gübrele melisiniz. Korumalı ve büyütmelisiniz. Tüm bunları yaptıktan bir süre sonra ürünü ya da meyveyi alabilirsiniz. Topraktan sonsuza kadar isteyebilirsiniz; fakat bu olayları değiştiremezsiniz. Meyve için vermek, büyütme, toprağı işlemek zorundasınız. Yaşam da aynı şekildedir.

Çok para kazanabilirsiniz. Çok büyük bir işletmeyi ya da bölgeyi yönetebilirsiniz.

Sadece kendiniz için çalışıyorsanız, siz gerçekte başarılı değilsinizdir. Gerçekten güçlü değilsinizdir. Gerçek zenginliğe sahip değilsinizdir. Kendinizi başarı dağının en tepesine koyarsanız; muhtemelen oradan düşeceksiniz demektir.

Başarı hakkındaki en büyük yanılgıyı öğrenmek ister misiniz? O tırmanılması gereken bir zirveye, sahip olunması gereken bir şeye ya da ulaşılması gereken durağan bir sonuca benzer. Başarmak ve tüm sonuçlarınıza ulaşmak istiyorsanız; başarıyı bir süreç, bir yaşam biçimi, zihnin bir alışkanlığı, yaşamın bir stratejisi olarak düşünmek zorundasınız. Bu bölüm bunlarla ilgilidir. Nelere sahip olduğunuzu ve yolunuzda hangi tehlikelerin olduğunu bilmelisiniz. Gerçek zenginlik ve mutluluğa erişmek istiyorsanız; gücünüzü, sorumlu ve sevecen bir şekilde kullanma yeteneğiniz olmalıdır. Bu beş nesneyle başa çıkarsanız; harika sonuçlara ulaşabilmek için bu kitapta öğretilen tüm ustalıkları ve güçleri kullanabilirsiniz.

Şimdi de daha büyük düzeyde, yani grup, toplum ya da ulus düzeyinde değişikliğin nasıl çalıştığını inceleyelim.

Eğilim Yaratma:

İnandırmanın Gücü

"Dünya gezegeninin tek bir uzay gemisi ve yazgımızın da ortak olduğunu göremediğimiz sürece, onu daha fazla yürütmemiz mümkün değildir. O, ya herkesin malı olacaktır ya da hiç kimsenin olmayacaktır."

— Buckminster Fuller ŞİMDİYE

kadar

çoğunlukla,

kişilerin

nasıl

büyüyecekleri

ve

güçlenecekleriyle ilgili değişmelerle ilgilendik. Fakat modern dünyamızın su götürmez gerçeklerinden birisi de, kitlesel düzeyde meydana gelen değişim miktarıdır. Dünya köyü fikri, ortaya atıldığından bu yana çok uzun süre geçmiş

olmasına rağmen halen geçerliliğini sürdürmektedir. Dünya tarihinde daha önce asla gerçekleştirilmeyen boyutlarda, grup ve kitlelerin inandırılmasına yönelik kullanılan güçlü mekanizmalar vardır. Bu da kişilerin daha çok Coca-Cola içecekleri, daha çok Levi's giyecekleri ve daha çok rock-and-roll kaseti dinleyecekleri anlamına gelebilir. Bu aynı zamanda, dünyadaki tutum-

393

larını kitlesel olarak pozitif yöne doğru kayacağı anlamına da gelebilir. O, bütünüyle kimin, niçin inandırdığına bağlıdır. Bu bölümde kitlesel büyüklükteki değişmelerin nasıl gerçekleştiğini ve hangi anlama geldiklerini sınamaya çalışacağız. Sonunda nasıl inandırıcı olabileceğinizi ve yeteneklerinizle neler yapabileceğinizi inceleyeceğiz.

Bugün dünyanın uyarıcılar seli içinde boğulduğunu düşünüyoruz; fakat günümüz dünyasını daha önceki zamanlardan ayıran neden, gerçekte bu değildir. Orman içinde yürüyen bir kızilderili de sürekli olarak; görüntü, ses ve kokuyla karşı karşıya kalmıştır. Bunlar da yaşamla-ölüm , açlıkla-tokluk arasındaki fark anlamına gelebilir. Onun dünyasında da uyarıcı eksikliği yoktu.

Bugünün en büyük farkı, uyarıcıların ulaşılabilirliği ve niyetidir. Ormandaki kızilderili rassal uyarıcıların anlamlarını yorumlamak zorundadır. Bugün ise tam tersine, uyarıcılar kümesi bir şeyler yaptırmak için bilinçli olarak bize yöneltilmektedir. Bu bir arabanın alınması ya da bir adaya oy verilmesi için zorlama olabilir. O aç çocuklara yardım için bir özendirme ya da daha çok pasta, börek satın aldirmek için bir girişim olabilir. Bir şeye sahip olduğumuz için memnun olmamızı ya da başka bir şeye sahip olmadığımız için üzülmemizi sağlayan mesajlar olabilir. Fakat modern dünyayı karakterize eden asıl sey, inandırmanın inatçılığıdır. Etrafınız sürekli olarak bir şeyler yapmaya inandırma bilgisine; aracına ve teknolojisine sahip insanlar tarafından çevrilmektedir. Bu inandırma bütün dünyaya ulaşabilir. Bizde oluşturulan imge, aynı anda dünyanın çok büyük bir kısmında da oluşturulabilmektedir.

Sigara içme alışkanlığını ele alalım. Önceki nesillerin cahillik özürü olabilir. Fakat bugün sigaranın sağlığa zararlı olduğu herkesçe biliniyor. Sigara kanserden enfarktüse kadar her türlü hastalığa neden olmaktadır. Bunun da ötesinde sigara içenlerin kötü bir şeyler yaptığını hissettiren çok güçlü bir de kamuoyu baskısı vardır. Dünyada sigara içmemek için her tür neden

394

mevcuttur. Bütün bunlara rağmen sigara endüstrisi kâr etmekte, milyonlarca insan sigara içmeye devam etmekte ve her gün daha fazla insan sigara içmeye başlamaktadır. Niçin böyle olmaktadır?

İnsanlar sigara içme deneyiminden zevk almayı öğrenebilirler, fakat onları sigaraya başlatan asıl neden nedir? Onlara sigara içmenin zevk verdiği öğretilmiş olmalıdır, çünkü bu doğal bir tepki değildir. İlk kez sigara içtiklerinde ne olmuştur? Ondan nefret etmişlerdir. Öksürmüşler, hapsirmişler ve tiksinti hissetmişlerdir. Vücutları "Bu çok kötü bir nesne. Onu benden uzak tut"

demiştir. Vücudunuz size bir şeyin kötü olduğunu söylediğinde; mümkün olduğunca bu sesi dinlemelisiniz. O halde sigara içenler niçin bu sese kulak

vermiyorlar? Niçin vücutları ahşana ve tiryaki olunyaca kadar sigara içmeye devam ediyorlar? Çünkü birileri sigara içmenin anlamını değiştirmekte ve onların yeni temsillere ulaşmalarını sağlamaktadır. İnandırma konusunda çok bilgili olan bazıları, halkı sigara içmenin istenen bir durum olduğuna inandırmak için milyonlarca dolar harcamaktadır. Ustaca yapılan reklamlar, çekici görüntü ve sesler aracılığıyla sigarayla bağlantıyı sağlayacak, onu arzu ettirecek durumu yaratacak olumlu hisler yaratmaktadır. İstenen durumlarla sigaranın bağlantısını sağlayan bu yöntem, çok sık olarak tekrarlanmaktadır. İnce bir kağıda sarılmış tütün yapraklarının, yerleşik bir değeri ya da sosyal bir içeriği yoktur. Fakat biz sigaranın seksi, hoş, yetişkinliği gösteren bir durum olduğuna inandırıyoruz. Marlboro adamı gibi olmak mı istiyorsunuz? O halde sigara için.

Bir kızla beraber mi olmak istiyorsunuz? Sigara için. Sigara içince muhtemelen herşey daha iyi gider, ama aynı zamanda akciğer kanserine yakalanma olasılığınız da artar.

Bu nasıl bir deliliktir? İsteddiğiniz duruma ulaşmak için vücudunuza kanserojen madde sokmak istediğiniz dünya, nasıl bir dünyadır? Fakat reklamcılar, burada anlattığımız şeyleri büyük kitlelere kabul ettirmektedirler. Ortaya attıkları imajlarla,

395

mesajlarla yakalıyorlar. Yakalama işleminin harekete geçirici, başlatıcı ve sürekli olması için bu işlemleri basında, radyoda, televizyonda tekrarlıyorlar.

Ürünlerini satabilmek için neden Coca-Cola Bili Cosby'e; Pepsi, Micheal Jackson'a para veriyor? Politikacılar neden kendilerini bayrağa sarıyorlar?

Neden sosisli sandoviçiz beyzbolu, elma turtasını ve Chevrolet'yi seviyoruz?

Kültürümüzde bu kişiler ve sembollerin bir çekiciliği vardır. Reklamcılar da bu kişi ve semboller hakkındaki hislerimizi, kendi ürünlerine transfer etmektedirler.

Onları, ürünlerini almaya hazır duruma geçmemiz için kullanmaktadırlar. Niçin Reagan'ın televizyon reklamlarında, ormandaki ayı uğursuz bir sembol olarak kullanılmıştır? Rusya'yı sembolize eden ayı Reagan'ın sağlamayı önerdiği güçlü bir liderlik gereksinimini kuvvetlendiren negatif bir çağrıştırıcıdır. Siz hiç ormanda ayı görüp de ona sarılmak istediniz mi? Bu reklam kişileri neden böyle

etkilemiştir? Çünkü kullanılan ışıklandırma, kelimeler ve müzik gibi düzenlemeler bu etkiyi sağlamaktadır.

Etkin olan herhangi bir reklam ya da politik kampanyayı analiz ederek, bu kitapta açıkladığımız kesin çerçeve içine koyabilirsiniz. İlk olarak reklamcılar, sizi istedikleri duruma getirebilmek için görsel ve duyuşal uyarıcıları kullanırlar.

Sonra almanızı istedikleri ürün ya da eylem için sizi uygun durumda çağırırırır. Şüphesiz bu eylem, siz ürün ya da istenen davranışla etkili sinirsel bağlantıyı kuruncaya kadar sürdürölür. İyi bir reklam görsel, duyuşal, dokunsal temel temsilleri harekete geçirecek şekilde, imaj ve sesleri de kullanacaktır.

Televizyon böyle inandırıcı bir araçtır; çünkü size güzel resimler, şarkılar ve duyuşal mesajlar verebilir. Coca-Cola, bira ve McDonalds reklamlarını düşünün. "Uzanın ve istediğiniz kimseyle konuşun" şeklindeki, telefon şirketi reklamını düşünün. Onların hepsi ortak olarak size (V-A-K karışımından oluşan kuvvetli çengeli sunarlar. "V-görsel, A-işitsel, K-dokunsal") Şüphesiz tam ters imaj yaratan reklamlar da vardır. Onlar

396

durumları mümkün olduğu kadar katı bölümlere ayırırlar. Sigara içilmesine karşı olan reklamları göz önüne alın. Siz hiç annesinin karnında sigara içen birisini gösteren reklam gördünüz mü? Ya da Broke Shields'i kulaklarında sigarayla uyuşuk bir şekilde gelirken izlediniz mi? Bu reklamlar, gözde bir kişinin sağlıksız bir ürün yaratmaya çalışırken çekiciliğini kaybettiriyorsa; paternleri bozma işlevini görerek çok etkili olabilirler.

İnandırıcılarla dolu olan bu dünyada, siz de bir inandırıcı ya da inandırılan birisi olabilirsiniz. Kendi hayatınızı ya kendiniz yönlendirirsiniz, ya da başkaları yönlendirir. Bu kitap gerçekte inandırmayla ilgilidir. Kişisel gücünüzü nasıl geliştireceğiniz gösterilmiştir. Böylece işinizde etkili bir güç, ya da çocuklarınıza rol modeli olurken; kendinizi kontrol ederek, inandırma işlevini yapabilirsiniz.

Güçlü insanlar inandırıcılardır. Güçsüz insanlar imajlara göre hareket ederler ve kendilerine gösterilen yönde hareket ederler.

Bugün güç, iletişim kurma ve inandırma yeteneğidir. Siz ayakları olmayan bir inandırıcıysanız; sizi taşımak için birilerini inandırırınız. Paranız yoksa; birisini size borç vermek için inandırırınız. İnandırma değışiklik yaratmak için belki de

temel ustalıktır. Kısaca, siz dünyada yalnız olmak istemeyen yalnız bir inandırıcıysanız; bir arkadaş ya da sizi sevecek birisini bulursunuz. Satmak için iyi bir ürüne sahip inandırıcıysanız; onu satın alacak birisini bulursunuz. Dünyayı değiştirecek bir fikir ya da ürününüz olabilir; fakat inandırma gücünüz yoksa, hiçbir şeye sahip değilsiniz demektir. Yaşam, sunmak zorunda olduklarınızla iletişim kurmaktır. Geliştirebileceğiniz en önemli ustalık budur.

Size, bu tekniğin ne kadar güçlü olduğunu ve bu tekniklerde ustalaştığınızda SDP'nin neler verebileceğini gösteren bir örnek vereyim. İlk sinir-Dili profesyonel eğitimini yaptırırken, on ikinci günde eğitime katılanların öğrendikleriyle neler yapabileceklerini görmeye karar verdim. Ne yaptım biliyor musunuz? Gece 23:30'da kursa katılanları topladım ve üzerlerinde sadece 397

elbiseleri kalacak şekilde kredi kartlarını, cüzdanlarını, anahtarlarını vb. her şeylerini bana vermelerini söyledim.

Herhangi bir nesneye ihtiyaçları olmadan sadece kişisel güç ve inandırma yetenekleriyle başarılı olabileceklerini ispat etmelerini istedim. Onlara ihtiyacı olan insanları bulabilecek ve onların ihtiyaçlarını giderebilecek ustalıklara sahip olduklarını ve para, pozisyon, araç ve bunun gibi hayatımızı kazanmak için bizim kültürümüze göre gerekli olan şeylere ihtiyaç olmadığını söyledim.

Toplantımız Arizona'da Carefree'deydi. Yenilmesi gereken ilk zorluk bulunduğumuz yerden otomobille bir saatlik mesafede bulunan Phoenix'e ulaşmaktı. Onlara kendilerine mükemmel bir şekilde bakmalarını, sağlıklı bir şekilde Phoenix'e ulaşmaları için ustalıklarını kullanmalarını, kendilerine kalacak güzel bir yer bulmalarını, iyi yemelerini ve hem kendileri, hem de diğerleri için güçlü ve etkili görünen diğer inandırma ustalıklarını kullanmalarını söyledim. Sonuçlar şaşırtıcıydı. Birçoğu basit olarak kişisel güç ve benzeşimlerini kullanarak bankalardan 100 ila 500 Dolar arasında değişen miktarlarda borç almışlardı. Kendilerini tanıtacak hiçbir belgelerinin olmadığını ve bu şehirde daha önce hiç bulunmadıklarını unutmayınız. Kadınlardan birisi büyük bir süper markete giderek hemen kullanabileceği kredi kartları aldı. Bir günde 120 kişinin yaklaşık yüzde sekseni bir iş ve 7'si üç ve daha fazla iş bulmuştu. Bu kadınlardan birisi hayvanat bahçesinde çalışmak istedi. Hayvanat bahçesinden ona gönüllü çalışmak isteyenlerin altı aylık bir kuyruk oluşturduğunu söylediler. Fakat o kadar büyük bir ahenk yarattı ki, hayvanlarla çalışmasına izin verildi. Hatta, hasta bir tavşanı SDP aracılığıyla sinir sistemini uyararak tedavi bile etti.

Hayvanat bahçesinin eğitimcisi bu olaydan o kadar çok etkilendi ki, sonunda bu araçların hayvanları olumlu yönde etkilemek için nasıl kullanılacağına ilişkin küçük bir seminer bile verdi. Çocuklarını çok seven ve sürekli olarak çocuk gruplarıyla konuşmak isteyen bir arkadaş da

398

bir okula giderek, "Ben bugünkü toplantının konuşmacısıyım. Ne zaman konuşmaya başlayayım?" dedi. Ona "Ne toplantısı?" diye sordular. O da

"Bildiğiniz gibi toplantı bugün için programlanmıştı. Ben onun için geldim. Bir saat kadar bekleyebilirim. Ondan sonra hemen başlamak zorundayım" diye cevap verdi. Hiçbiri onun kim olduğundan emin değildi; fakat o kadar kendinden emin ve benzeşimli görünüyordu ki, bir toplantının olması gerektiğine karar verdiler. Bu nedenle çocukları bir araya topladılar. Bir buçuk saat, çocuklara, daha iyi bir yaşam için neler yapabileceklerini anlattı. Çocuklar ve öğretmenler onu sevdiler.

Bir diğer kadın bir kitapçıya giderek TV konuşmacısı olan Terry Cole Whittaker'ın bir kitabını imzalamaya başladı. O, kitabın kapağında resmi bulunan Terry Cole Whittaker'a hiç benzemiyordu. Fakat Terry Cole'un yürüyüşünü, yüz ifadelerini ve gülüşünü o kadar güzel modelledi ki, yönetici kitapları imzalayan bu yabancı karşısında şaşırıp kaldı. Geç kalmışlığın verdiği mahçubiyetle, "Çok özür dilerim bayan Cole Whittaker, sizin burada bulunmanız bizim için şereftir" dedi. Birkaç çift de imza isteyerek; kitap satın aldı. O gün birçok becerikli insan korkularını ve diğer duygusal problemlerini yendi. Bu alıştırma, kişilere kendi becerikli davranışları ve ustalıklarının dışında bir şeye ihtiyaçları olmadığını gösterdi. Onlar ulaşım, para, saygınlık, anlaşma, kredi vb.

alışılmış destek sistemleri olmadan da yaşamının bir yolunu buldular. O gün, çoğunluğun en güçlü ve en zevkli günü oldu. Birçok arkadaş edindiler ve birçok kişiye de yardım ettiler.

Birinci bölümde kişilerin güç hakkında farklı hislere sahip olduklarını söylemiştik. Bazıları onun şu ya da bu şekilde yakışıksız bir şey olduğunu düşünürler. Onlara göre güç, başkalarını aşırı şekilde kontrol etme anlamına gelir. Size bir şey söyleyeyim mi? Modern dünyada inandırma bir seçim değildir.

İnsanlar mesajlarını güçlü ve ustaca iletebilmek için milyonlarca dolar harcamaktadır. Onun için siz ya bir inandırıcısınız ya da

herhangi birisisiniz. Çocuklarınızın davranışları arasındaki fark; uyuşturucu kullanmaya itenlerle, sizin ve benim inandırıcılığım arasındaki fark olabilir.

Yaşamınızı kontrol etmek istiyorsanız, sizinle ilgilenenler için etkili ve zarif bir model olmak istiyorsanız; nasıl inandırıcı olunacağını öğrenmek zorundasınız.

Sorumluluktan kaçarsanız; boşa kürek çekmenin çok fazla yolu vardır.

Şimdiye kadar iletişim ustalıklarının sizin için ne anlama geldiğini öğrendiniz.

Şimdi bu ustalıkların hepimiz için ne anlama geldiğini düşünmeliyiz. Biz insanlık tarihinin en görkemli döneminde yaşıyoruz. Eskiden on yıllar alan bir değişiklik, şimdi sadece günleri gerektirmektedir. Eskiden aylar süren bir yolculuk için şimdi günler yeterli olmaktadır. Bu değişikliklerin bir çoğu iyidir. Biz daha uzun, daha rahat ve öncekilerden daha hür ve daha çok uyarıcıyla birlikte yaşıyoruz.

Bununla birlikte bazı değişiklikler dehşet verici olabilir. Tarihte ilk kez, korkunç patlamalarla ya da zehirleyerek ve kirleterek; uzun, yavaş bir ölüm sonucu tüm dünyayı tahrip edebileceğimizi biliyoruz. Birçokları bu konuda konuşmak bile istemez. Zihinlerimiz bu konuya yaklaşacağına hep uzaklaşır. Fakat bu durumlar hayatın bir gerçeğidir. Orijinal güzelliklerin kaynağı Tanrı veya insan zekası veya tesadüfler zinciri ya da şimdi bulunduğumuz yeri etkilediğine inandığımız kuvvetlerin bileşimi; bu korkunç sorunları da yaratmıştır. O, aynı zamanda onları değiştirmek için araçları da yaratmıştır. Tüm dünya sorunlarının birer faktör olduğuna inanıyorum; fakat aynı zamanda bugünkü anlayışımızdan çok daha büyük bir kaynağın varlığına da inanıyorum. Tanrı olarak adlandırabileceğimiz zeka kaynağının olmadığını söylemek, Webster sözlüğünün bir matbaada patlama sonucu ortaya çıktığını ve her şeyin dengeli ve mükemmel bir şekilde bir araya geldiğini söylemeye benzer.

Bir gün dünyanın tüm sorunlarını düşünmeye başladım ve bunların arasındaki ilişkilerin ortaklığını görünce çok şaşırdım. İnsanların tüm sorunları davranışsaldır. Ümit ederim ki,

siz, şu anda kesinlik modelini kullanarak "Hepsi mi?" diye soruyorsunuzdur.

Güzel, sorunu bu şekilde ortaya koyalım. Sorunun kaynağı insan davranışı değilse bile, genellikle davranışsal bir çözüm vardır. Örneğin, suç bir sorun değildir. O, kişilerin davranışının yarattığı bir şeydir ve onu suç olarak adlandırıyoruz.

Birçok kez bir seri eylem yapıyoruz ve gerçekte bir süreç olmasına rağmen, sanki bir eşya imiş gibi onları isimleştiriyoruz. İnsani problemleri eşya gibi temsil ettikçe; onları daha çok büyüttüğümüze, kontrolümüz dışına attığımıza, böylece kendimizi güçsüz duruma soktuğumuza inanıyorum. Nükleer güç ya da nükleer atık problem değildir. Etkin bir şekilde işletilmiyorsa, sorun atomu insanların nasıl kullandıklarıdır. Biz ilke olarak enerji üretimi ve tüketimi için bu kaynakların en etkili ya da sağlıklı araçlar olmadığına karar verirsek, davranışımızı değiştirebiliriz. Nükleer savaş tek başına bir sorun değildir. Savaşı çıkaran ya da önleyen insanların davranışlarıdır. Afrika'daki sorun açlık değildir.

Davranış sorundur. Birbirlerinin arazilerini tahrip etmek, gıda sorununu azaltmaz. Tüm dünyadan gemiyle yiyecek gönderildiğinde bu yiyecekler gemide çürümektedir; çünkü insanlar işbirliği yapamamaktadırlar. Bu da davranışsal bir problemdir. Diğer yönden çölün içindeki İsrail'de işler hep yolunda gitmektedir.

Yararlı bir genelleme olarak, insani sorunların kaynağının insan davranışı olduğu ya da yeni davranışların ortaya çıkan sorunların büyük çoğunluğunu çözebileceği konusunda anlaşabilirsek; sonuçta bu davranışların insanların içinde bulundukları durumdan kaynaklandığını görerek şaşırabiliriz. Bu da insanların modellerinin böyle durumlarda nasıl tepki gösterdiklerine bağlı olan bir sorundur.

Biz aynı zamanda bu durumların, iç temsillerden kaynaklandığını da biliyoruz.

Örneğin insanlar sigara içme sürecini özel bir durumla ilişkilendirmektedir.

Onlar günün her dakikasında sigara içmiyorlar, sadece sigara içme durumunda olduklarında

Sınırsız Güç - 26

401

içiyorlar. İnsanlar günün her dakikasında fazla yemek yemezler, sadece aşırı yemekle ilişkili durumda olduklarında yerler. Bu ilişkileri ve ilişkili cevapları

etkili bir şekilde değiştirirseniz, kişilerin davranışlarını da değiştirebilirsiniz.

Biz şimdi tüm dünyayla iletişim kurabilen teknolojilerin var olduğu bir çağda yaşıyoruz. Bu teknoloji de medya dediğimiz radyo, televizyon, filmler ve basılı yayınlardır. Bugün New York ve Los Angeles'de gördüğümüz filmleri, yarın Paris ve Londra'da, öbür gün Beyrut ve Managua'da, birkaç gün sonra da tüm dünyada seyredebiliriz. Bunun için filmler, kitaplar, televizyon yayınları ve diğer medya araçları, insanların i temsillerini ve durumlarını iyi yönde değiştirebilirse; dünyayı da iyi yönde değiştirebilirler. rnlerin satılmasında ve kültürün yayılmasında medyanın ne denli etkili olabileceğini görmüştük. şimdi de onların dünyayı iyi yönde değiştirmede nasıl etkili olabileceğini öğreniyoruz.

Yaşam için yardım konserlerini düşünün. Bunlar iletişim teknolojisinin olumlu yöndeki korkunç gösterisi değilse, biz onların ne olduklarını bilmiyoruz.

Tüm bu nedenlerden ötürü, biz şimdi geniş kitlelerin i temsillerini, durumlarını ve davranışlarını değiştirebilecek olanaklara sahibiz. İnsan davranışlarını tetikleme bilgimizi ve bu yeni temsilleri kitlelere iletmede mevcut teknolojiyi etkin bir şekilde kullanarak dünyamızın geleceğini değiştirebiliriz.

"Scared Straight" adlı belgesel film; medya kaynaklarını kullanarak insanların i temsillerini ve davranışlarını nasıl değiştirebileceğimizi gösteren çok önemli bir örnektir. O, yıkıcı ya da suç olacak davranışlar gösteren çocuklarla ilgili bir belgeseldir. Hapishaneye getirilen çocukların i temsilleri, suç ve hapiste yatmanın gerçekten ne anlama geldiği hakkındaki görüşleri, hapishanedeki gönüllüler tarafından incelenmektedir. Bu ocuklarla daha önce bir görüşme yapılmıştı. Bunların çoğunluğu gerçekten kabaydı ve hapis yatmanın çok önemli bir değişiklik olmayacağını söylüyorlardı. Kitlese katliamda bulunan bir suçlu onlara, herhangi bir kişinin fizyolojisini değiştirecek yoğun-402

lukta hapishane hayatını anlatmaya başlayınca; i temsilleri ve durumları değişti. Scared Straight filmi görülmelidir. Programda izlenen yöntem, çocukların davranışlarını değiştirmede inanılmaz derece etkilidir. Televizyon çok sayıda ocuk ve yetişkinin düşüncelerini ve davranışlarını aynı anda değiştirebilir.

Tüm temel metaprogramları cazip kılacak şekilde nesneleri ereveleyebilir ve etkili temsiller oluşturabilirsek, çok sayıda insanın davranışını değiştirebiliriz.

Kitlelerin davranışlarını değiştirdiğimizde, onların hikayelerinin şekli de değişir.

"Birinci dünya savaşı sırasında, savaşa katılma hakkında neler hissediyorsunuz?"

şeklinde soru sorulsaydı, Amerikalı gençlerin duyguları ne olurdu? Herhalde olumlu olurdu. Neden? Çünkü o zamanlar Amerikalı gençlerin temsilleri, "işte orada" ve "sizi istiyorum" gibi şarkısal afişlerle oluşturulmuştu. 1940' ların genç adamı muhtemelen kendisini dünyanın her yerindeki demokrasi ve hürriyetin koruyucusu olarak görüntülüyordu. Savaşta kullanılan bu tür dışsal uyarıcı temsilleri, onları savaşılmaya istekli kılacak bir duruma sokmaktadır. Böylece o bir gönüllü olmaktadır. Bunun tersine Vietnam savaşında ne oldu? Amerikalı gençlerin Vietnam'da savaşma konusundaki hisleri neydi? Öncekinden oldukça farklı değil miydi? Niçin? Çünkü onlara yeni teknolojilerle her akşam gönderilen dışsal uyarıcılar çok farklıydı. Onların iç temsilleri her gün değişti. İnsanlar savaşı olması gerekenden farklı bir şekilde temsil etmeye başladılar. Artık "İşte orada"

sloganının geçerliliği kalmadı. Çünkü her şeyi ayrıntılarıyla evinde seyredebiliyordunuz. O, ne büyük bir törendi, ne de demokrasinin kurtarılmasıydı. Daha on sekiz yaşındaki bir çocuğun, aynen sizin ya da komşunuzun çocuğu gibi birisinin, yüzü gözü kanlar içinde ve makiler içinde ölüşünü seyredebiliyordunuz. Bunun sonucu olarak her geçen gün daha fazla insanın savaş anlamıyla ilgili iç temsili ve dolayısıyla davranışı değişti. Savaşın iyi ya da kötü olduğunu söylemiyorum. Ben sadece medya aracılığıyla kişilerin iç temsillerinin ve davranışlarının değiştiğini anlatmak istiyorum.

403

Hislerimiz ve davranışlarımız daha önce hiç dikkat etmediğimiz bir şekilde, şimdi bile değişiyor olabilir. Örneğin uzaylılar hakkında ne düşünüyorsunuz? "ET",

"Starman", "Cocoon" ya da "Close Encounters of the Third Kind" gibi filmleri düşünün. Biz uzaylıları; derimizi yüzecek, evimizi yutacak, annemizi şiş yapacak; korkunç, yapışkan canavarlar olarak düşünüyorduk. Şimdi onları bir çocuğun dolabında gizlenen, onunla birlikte bisiklete binen, serinlemek için büyük babamızın yüzme havuzundan yararlanan yaratıklar olarak düşünüyoruz. Size olumlu şekilde davranılmasını bekleyen uzaylılar olsaydınız; birkaç Steven Spielberg filmi ya da "Invasion of the Body Snatchers" filmini seyreteceklerinizden sonra dünyalılarla karşılaşmak istemez miydiniz? Ben bir uzaylı olsaydım; dünyaya gelmeden önce birilerine, ne kadar anlamlı birisi olduğumu gösteren

çok sayıda film yaptırtırdım. Böylece onların bana büyük bir coşku ve sevgiyle kucak açmalarını sağladım. Ne olduğuma ve neye benzediğime ilişkin iç temsilleri değiştirmek için, bir reklam bürosuna sahip olurdum. Steven Spielberg de başka bir gezegenden olabilir.

Rambo gibi filmler savaş hakkındaki hislerinizi nasıl değiştiriyor? O; öldürmeyi, yakmayı; büyük, neşeli, eğlenceli bir şekle sokmuyor mu? Az ya da çok, bir savaşta çarpışma fikrini kabul eder duruma sokmuyor mu? Elbette bir tek filmin, bütün ülkenin davranışını değiştirmesi çok zor olacaktır. Aynı zamanda Sylvester Stallone'nin, insanları öldürmenin iyi bir şey olduğunu aşılama çalışmadığına dikkat edilmelidir. Tersine onun bütün filmleri, büyük güçlüklerin çok çalışma ve disiplinle aşılabileceğiyle ilgilidir. Onlar, büyük eşitsizliklere rağmen kazanmanın mümkün olduğunu gösteren modellerdir. Bununla birlikte bizi etkileyen kitlesel kültürün etkilerini gözlemek, bizim için önemlidir.

Zihinlerimize neleri yerleştirdiğimiz ve bunların bizim sonuçlarımızı destekleyip desteklemedikleri konusunda bilinçli olmak çok önemlidir.

Tüm dünyanın savaşla ilgili iç temsilini değiştirebilseydiniz

404

ne olurdu? Bütün insanların birliğini temsilde ve değer farklılıklarını birleştirmede kullanılacak savaşma gücüne çok büyük sayıda insan aynı teknoloji ve kuvvetle katılsaydı ne olurdu? Mevcut teknoloji bunu yapabilir mi?

Yapabileceğine inanıyorum. Beni yanlış anlamayın. Bütün yapmak zorunda olduğunuz şeyin; birkaç film yapıp, bunları herkese göstererek dünyayı değiştirmek gibi kolay bir iş olduğunu öne sürmüyorum. Benim öne sürdüğüm şey, dünyayı tahrip etmek için sahip olduğumuz silahlar kadar, değiştirmek için de silahlara sahip olduğumuzdur. Tutarlı bir temele dayanarak, gördüklerimiz, işittiklerimiz ve deneyimlerimizle ilgili kişisel ve kolektif temsillerimiz konusunda daha dikkatli olabileceğimizi öne sürüyorum. İstedığımız sonuçları ailemizde, çevremizde, ülkemizde ve dünyada yaratabilmek istiyorsak; çok daha fazla bilinçli olmalıyız.

Kitlesel düzeyde tutarlı bir şekilde temsil ettiğimiz şey, kitlelerin içe dönme eğilimidir. Bu temsiller, bir kültürün davranışlarını ve dünyayı etkilemektedir. Bu nedenle iyi bir dünya istiyorsak; tüm dünya ölçeğinde bizi güçlendirecek temsilleri yaratabilecek planlar yapmaya ve sürekli gözden geçirmeye istekli

olmalıyız.

İki yoldan birisinde yaşamınızı sürdürebilirsiniz. Size gönderilen tüm mesaj ve eğilimlere uyararak, Pavlov'un köpekleri gibi olabilirsiniz. Yayınlar aracılığıyla gönderilen her eğilime yakalanır ya da savaşın romantizmiyle kötü yiyeceklerin cazibesine kapılabilirsiniz. Bazıları reklamı, "Parayı alabilecek kadar uzun süre insanın zekasını tutuklama bilimi" olarak tanımlarlar. Bazılarımız, zekanın sürekli olarak tutuklandığı bir dünyada yaşamaktadır.

Alternatif, biraz daha üstün olmaya çalışmaktır. Sizi ve dünyayı daha iyi yapacak iç temsil ve davranışları seçebilecek şekilde, beyninizi kullanmayı öğrenebilirsiniz. Programlanmaya ve işlenmeye başlandığınızda, bunu fark edebilecek duruma gelebilirsiniz. Davranış ve modellerinizin, gerçek değerlerinizi yan-405

sıtıpp yansıtmadığını belirleyebilirsiniz. Böylece nesnelerle gerçek değerlerinizi yansıtacak şekilde ilgilenebilirsiniz.

Her ay yeni bir eğilim ortaya çıkıyormuş gibi görünen bir dünyada yaşıyoruz.

Çok sayıda mesaja sadece tepki gösteren birisinden çok, bir eğilim yaratıcı olunuz. Nesnelerin gittiği yön, meydana gelen olaylar kadar önemlidir. Yönler, mesafelerin oluşmasına neden olur. Niyagara şelalesinin kenarında kendinizi küreksiz küçük bir kayıkla buluncaya kadar beklememek için, akımın yönünü keşfetmek önemlidir. İnandırıcının görevi; daha iyi sonuçlara götürecektir, bölgeyi ve izlenecek yönü göstermektir.

Eğilimler kişiler tarafından yaratılmaktadır. Örneğin, ulusal Şükran Günü bir politik yetkili tarafından değil, ülke birliğini çok kuvvetli bir şekilde isteyen bir kadın tarafından oluşturulmuştur. Onun ismi Sarah Joseph Hale idi. O, başkalarının 250 yıl uğraşarak gerçekleştiremediği bir görevi, kısa bir süre de tek başına başardı.

Birçok kimse Şükran Günü tatilinin, Pilgrim'lerin ilk teşekkür ziyafetini verdikleri 1621 yılından bu yana devam eden bir Amerikan geleneği olduğunu sanıyor.

Oysa, gerçek böyle değildir. Bu tarihten 155 yıl sonra bile Kolonilerde düzenli ve hep birlikte kutlanan bir Şükran Günü yoktu. Ülke çapında ilk kez, zaferle sonuçlanan Bağımsızlık Savaşı kutlanmıştı. Hâlâ bu gelenek yerleşmemiştir.

Üçüncü Şükran günü, başkan George Washington tarafından 26.11.1789'da anayasa tasarısının başarıyla gerçekleştirilmesinden sonra, ulusal bir gün olarak ilan edildi. Buna rağmen bu gün, her yıl kutlanmadı.

1827'de yeteri kadar kendisini bu amaca adanmış ve dayanıklı bir kadın olan Sarah Joseph Hale, bu olayı bütün yönleriyle gerçekleştirdi. Beş çocuk annesi olan bu kadın, şimdiye kadar sadece birkaç kadının başarılı olabildiği bir meslek olan yazarlığı, kendisine ve ailesine bakabilmek için meslek edinmişti. Hanı-

mefendiler isimli magazinin editörü olarak, derginin 150.000 adet satan ulusal bir yayın olmasında büyük rolü oldu. Kadın

406

lar için kolej, serbest oyun alanları, ana okulu gibi konularda açtığı kampanyalarıyla tanındı. "Mary'nin Küçük bir Lambası Var" isimli bir çocuk şiiri yazdı, bununla birlikte yarattığı en kalıcı eser, Şükran Günü'dür. Böyle bir kurum için ulusal eğilimi yaratmada dergisini araç olarak kullandı. Yaklaşık otuz altı yıl müddetle, bu rüyasını gerçekleştirecek kampanyada, başkan ve valilere sürekli kişisel mektuplar yazdı.

Dergisinde; Şükran Günü yemek listeleri, şiirler, senaryolar gibi her türlü aracı, her yıl kutlanacak bir şükran gününü gerçekleştirmek için kullandı.

Sonunda Sivil Savaş, Hale'e davasını tüm ulusa ifade etme fırsatı verdi. "Olumlu Yönde düzenlenmiş bir Amerikan Şükran Gününe Sahip Olmanın Sosyal, Ulusal, Dinsel Olarak Büyük Avantajları Olmaz mı?" başlıklı bir yazı yazdı. Ekim 1863'de

"Yalıtılmış bir bölge ya da herhangi bir eyaletin, kendi istedikleri zamanda gerçekleştirmeyi isteyebilecekleri yerel düzenlemeleri ve bölgesel hisleri bir kenara bırakıp; tek bir ulus olabilmek için memnuniyetini yaşatmaları ve yılı kutsadığı için Tanrıya borçlarını ödemeleri daha asil, daha Amerikanca olmayacak mıdır?" şeklinde yazdı. İçişleri bakanı olan William Seward'a bir mektup yazdı. Seward da mektubu ulusal birlik kavramını kesin olarak doğru bulan Abraham Lincoln'e gösterdi. Dört gün sonra başkan, 1863 Kasım ayının son perşembe gününü ulusal Şükran Günü olarak ilan etti. Bundan sonrası tarihtir. Tüm bunları, mevcut medyayı etkin olarak kullanan inatçı ve inandırıcı bir kadın gerçekleştirmiştir.

Etkili eğilim yaratmak için size iki olası model önereyim. Olumlu farkı eğitimle yaratmaya çalışıyorum. Gelecek üzerinde olumlu bir etkiye sahip olmak istiyorsak; istedikleri şekilde bir dünyayı yaratabilmeleri için, gelecek nesillere mevcut en etkili araçları vermeliyiz. Bizim organizasyonumuz, bunu "Sınırsız Mükemmellik Kampları" aracılığıyla yapmaya çalışmaktadır. Bu kamplarda, yaşamlarında kendi sonuçlarını ve davranışlarını yönlendirebilmeleri için kişilere, beyinlerini çalıştıracak özel

407

araçları kullanmasını öğretiyoruz. Onlar değişik kesimlerden gelen kişilerle; ileri düzeyde ahenkli ilişki kurmayı, kişilerin etkin modellerini oluşturmayı, sınırlamaları aşmayı ve algılamalarını yeniden çerçevelemeyi öğreniyorlar.

Kursun sonunda öğrencilerin çoğu şimdiye kadar edindikleri en güçlü öğrenme deneyimini kazandıklarını söylüyorlar. Bu, benim gerçekleştirme ayrıcalığına sahip olduğum en zevkli ve saygı değer programdır.

Bununla birlikte ben bir tek kişiyim ve arkadaşarımla birlikte çok az çocuğa ulaşabiliriz. Bu nedenle biz, öğretmenlere SDP ve En Uygun Performans Teknolojileri ustalıklarını kazandıracak bir eğitim programı geliştirdik. Bu birçok çocuğu etkileme yolunda atılmış büyük bir adım olmasına rağmen, eğitimde yeteri kadar geniş bir etki yaratmamıştır. Şimdi de Başa Çıkma Vakfı (Challenge Foundation) projesini gerçekleştirmenin ilk aşamalarındayız. Özellikle az gelişmiş bölgelerdeki çocukların karşılaştıkları en önemli güçlük; ulaşabilecekleri güçlü ve pozitif rol modellerinin olmamasıdır. Başa Çıkma Vakfındaki temel fikir, kültürümüzdeki en güçlü pozitif rol modellerinin interaktif video kütüphanesini oluşturmaktır. Bu rol modelleri; anayasa mahkemesi başkanı, eğlence dünyasının önde gelenleri ve iş adamları gibi çağdaşlarla birlikte; hayatta olmayan John F. Kennedy, Martin Luther King Jr. ya da Mahatma Gandhi gibi kişilerdir. Bu da çocuklara özenebilecekleri güçlü deneyimler verecektir. Martin Luther King'i öğretmen anlatabilir ya da onun hikâyesini okuyabilirsiniz, ama bunlar, deneyimin sadece bir kısmını oluşturur. Onun size kişisel olarak felsefesini ve inançlarını anlatabileceği, otuz dakikalık süreniz olsaydı; ne yapardınız? Son beş dakikada size yaşamınızda bir şeyle mücadele etmenizi önerse ne yapardınız? Ben çocukların sadece bu usta inandırıcılarını kelimelerini değil; ses tonunu, fizyolojisini ve tüm varlıklarını modelleyebilme yeteneklerine sahip olmalarını istiyorum. Örneğin anayasa okuyan birçok genç, anayasanın günlük yaşamla nasıl ilişkilendirildiği hakkında

hiçbir fikre sahip değil 408

dir. Bu dokümanın günlük yaşamı nasıl etkilediğini anlatan, anayasa mahkemesi başkanına ait bir video filmine sahip olsaydınız; ne yapardınız? Bu konuşmanın sonunda, gençlerden bir şeyle mücadele etmelerini istendiğinde ne olur?

Ülkenin bütün yörelerindeki çocuklar düzenli ve tutarlı bir şekilde bu tür olumlu girdilere ve mücadeleciler insanlara ulaşabilseler, neler olacağını hayal edebiliyor musunuz? Böyle bir program, geleceği değiştirebilir. Bu sisteme bir girdi sağlayabilecekseniz, mektup ve yorumlarınızı bekliyorum.

Pozitif yeni eğilimler yaratmak için etkinin nasıl kullanılabileceğine bir diğer örnek de Amory Lovins'in çalışmasıdır. Amory Lovins Snowmass'deki "Rocky Mountain Institute" adlı araştırma enstitüsünün müdürüdür. Lovins yıllarca alternatif enerji programları üzerinde çalışmıştı. Bugün birçok kimse; nükleer enerjinin çok pahalı, çok verimsiz ve çok tehlikeli olduğuna inanmaktadır.

Nükleer güce karşı yapılan hareket çok az yol alabilmiştir; çünkü onlar sadece nükleer enerjiye karşıdırlar. Çözüm arayışındaki birçok kimse, bu hareketin nedenini merak eder. Bunu anlatmak bazen çok güçtür. Fakat Lovins sadece protestocu olmanın ötesinde usta bir inandırıcı olarak, enerji şirketleri üzerinde çok büyük etkiler yapmıştır. Lovins nükleer enerji şirketlerine saldırmadan, milyarlarca dolarlık bütçe gerektiren büyük santraller yerine onlardan daha kârlı olan alternatif santral çözümleri üretti.

Lovins "Aikido Politikası" adını verdiği bir yöntemi uygulamaktan hoşlanır. Aynı prensibi, çatışmaları en aza indirmek için, davranışları yönlendirmede bir anlaşma çerçevesi olarak kullanır. Bir keresinde ondan, yerine büyük bir nükleer santralin yapımının planlandığı bir kolaylığın işletme testini yapması istenmişti.

Yapım henüz başlamamıştı ama, şimdiye kadar 300 milyon dolar harcanmıştı. O

işine, tarafsız olacağını belirterek başladı. Herkesin en çok ilgilenmesi gereken konunun, bir kolaylığın ayakları yere basan mali bir planla işletilmesi olduğunu da sözlerine ilave etti. Sonra kolaylığın korunmasıyla ne kadar 409

çok parasal tasarruf yapılabileceğini ve büyük ve pahalı santralin yapımıyla enerjinin kaç mal olacağını açıklamaya başladı. Klasikleşmiş finansal deyimlerle, bunun firma için ne demek olduğunu anlattı. Bu sade bir anlatımdı.

Ne fabrikaya, ne de nükleer güce karşı olduğunu göstermek için hiçbir çaba göstermemiştir.

İşini bitirdikten sonra kolaylığın finansman müdüründen bir davet aldı. İkisi biraraya geldiklerinde, müdür santralin şirket finansmanı üzerindeki etkilerini anlattı. Yeni santral inşa edildiğinde şirketin kâr payı dağıtamayacağını, dolayısıyla hisse senetlerinin değerinin çok düşeceğini söyledi. Son olarak müdür; santralin yapımına karşı olanların isteğine bağlı olarak, 300 milyon dolarlık zararı kabul edip santralin yapımından vazgeçeceklerini belirtti. Lovins ters bir şekilde olaya yaklaşırdı, şirket kimseyi tatmin etmeyecek olan santralin yapımına başlayacaktı. Fakat ortak bir zeminde buluşmayı sağlayarak geçerli alternatifler yaratmaya çalışması, her iki tarafın da yararına olan bir anlaşmanın yapılmasını sağladı. Lovins'in çalışmaları sonucunda yeni bir eğilim başladı. Diğer elektrik şirketleri de şimdi onunla, nükleer enerjiye bağımlılığı azaltmak ve aynı zamanda kârlarını artırmak için danışman olarak anlaşma imzaladılar.

Bir diğer örnek de San Luis Valley ve New Mexico'daki çiftçilerle ilgilidir.

Buradaki çiftçilerin ana enerji kaynağı, geleneksel olarak odun idi. Fakat arazi sahipleri odunların toplandığı yerleri tel örgüyle çevirdiler. Çiftçiler çok fakir kişilerdi. Fakat birkaç yönetici onları, bu durumun kötü olmadığına ve yaratılmış

bir fırsat olduğuna inandırdı. Böylece dünyanın en başarılı güneş enerjisi projeleri başlatıldı. Çiftçiler, daha önce sahip olmadıkları ortaklaşa güç duygusunu ve geleceğe iyimser bakma deneyimini kazandılar.

Lovins buna benzer bir olayın Osage'da olduğunu belirtmektedir. Buradaki küçük elektrik kooperatifi, enerjiyi verimli kullanmadıkları konusunda karar aldı.

Sonuçta evleri rüzgara karşı dayanıklı yapmaya karar verdiler ve böylece yakıttan ta

410

sarruf ettiler. Bu iş o kadar başarılı oldu ki, santral borçlarını ödeyebildi.

Kasabada yaşayan 3800 kişi bir yılda 1.6 milyon dolarlık yakıt tasarrufu yaptı.

Her iki örnekte de temel olarak iki şey meydana gelmiştir. Kişiler herkese

faydası dokunacak bir kazanma yolu bularak, birbirlerinden faydalanabilme yeteneğine sahip olmuşlardır. Yeni bir yetke duygusu geliştirmişler ve istenen sonuca ulaşabilmek için eyleme geçmeyi öğrenmişlerdir. İkinci kazançları da beraber çalışmadan kaynaklanan toplum ruhu ve iyimserlikle, tasarruf edilen para kadar önemli olan eyleme geçme yetenekleridir. Bunlar birkaç azimli inandırıcının yaratabildiği pozitif eğilim çeşitleridir.

Bilgisayar dilinde G1G0 yani çöp içeri-çöp dışarı şeklinde bir deyiş vardır. Bu deyiş; sistemden elde edebileceklerinizin kalitesi, bütünüyle sisteme verdiklerinizin kalitesine bağlıdır anlamında kullanılır. Kötü, hatalı ya da eksik bilgi verirsiniz; alacağınız sonuçlar da aynı şekilde olacaktır. Bugün kültürümüzde birçok kimse, günlük girdi olarak kullanılan deneyim ve bilginin kalitesi üzerinde, bilinçli olarak ya hiç durmamakta ya da çok az durmaktadır.

Son istatistiklere göre, ortalama bir Amerikalı günde yedi saat televizyon izlemektedir. U.S. News and World Report 9-12 yaşları arasındaki çocukların ortalama 18.000 cinayet görmüş olacaklarını öne sürüyor. Onlar 22.000 saat televizyon izlemişlerdir ki, bu süre on iki yılda okulda geçen sürenin iki katından fazladır. Onların yaşamdan zevk almalarını ve deneyimlerini tam olarak kullanabilecek şekilde yetişmelerini istiyorsak; zihinlerini neyle beslediğimize dikkat etmek çok önemlidir. Biz bilgisayar gibi çalışırız. İç temsilimizi makineli tüfekte köyleri taramanın iyi bir şey olduğuyla ya da başarılı kişilerin sağlıklı yiyeceklerle beslendikleri düşüncesiyle oluşturursak; davranışlarımızı bu temsiller yönlendirecektir. .

Bugün davranışımızı yöneten iç algılamalarımız, şekillendirme gücümüz, eskiye göre daha farklıdır. Şekillendirmenin daha iyi olacağı şeklinde bir garanti yoktur.

Fakat bunun için bir po

411

tansiyel mevcuttur ve onunla ilgili bir şeyler yapmaya başlamayız. Ulus ve dünya olarak en önemli görevimiz, ürettiğimiz imaj ve kitlesel temsillerle ilgilenmektir.

Eğilim yaratmak liderliktir ve bu kitabın gerçek mesajı da budur. Beyninizi çalıştırarak, bilgiyi en iyi şekilde nasıl süreçleyeceğinizi biliyorsunuz. Sesin nasıl azaltılıp yükseltileceğini, kötü iletişimle nasıl başa çıkılacağını ve değer çatışmalarının nasıl çözüleceğini biliyorsunuz. Fakat gerçekten bir fark yaratmak

istiyorsanız; aynı zamanda nasıl lider olunacağını, inandırma ustalıklarının nasıl kazanılacağını ve dünyanın nasıl daha iyi olacağını bilmelisiniz. Bu da çocuklarınız, çalışanlarınız, ortaklarınız ve kendi dünyanız için daha ustalıklı ve daha pozitif bir model olmanız demektir. Bunu bire bir karşılıklı ya da kitlesel düzeyde inandırma aracılığıyla yapabilirsiniz. Diğer insanları çılgınca havaya uçuran Rambo imajından etkilenmek yerine, istediğiniz şekilde bir dünyanın gerçekleşmesi için bir fark yaratabilecek, güçlendirici mesajların iletişimiyle ilgilenmelisiniz.

Dünyanın inandırıcılar tarafından yönetildiğini unutmayın. Bu kitapta öğrendiğiniz ve çevrenizde gördüğünüz her şey, size bu gerçeği söyler. Neyin iyi, neyin etkili, neyin olumlu olduğuna ilişkin davranışlarınızla ilgili iç temsillerinizi, geniş kitlelere yansıyacak şekilde dışa vurabilirsiniz; çocuklarınızın, çevrenizin, ülkenizin,

dünyanızın

gelecekteki

yönünü

değiştirebilirsiniz.

Bunu

gerçekleştirecek teknoloji bu kitapta vardır. Ondan yararlanmanızı öneririm.

Bu kitabın asıl ilgi alanı budur. Elbette yapmaya çalıştığınız işte nasıl etkin ve başarılı olunacağı ve kişisel gücün nasıl en üst düzeye çıkarılabileceğiyle da ilgilidir. Fakat yok olan bir dünyada kral olmanın hiçbir değeri yoktur.

Anlaşma çerçevelerinin önemi, ahengin doğası, mükemmelliğin modellenmesi, başarının dizini vb. üzerinde konuştuğumuz her şey, bizi olduğu kadar başkalarını da başarıya götürecek şekilde kullanılırsa; en iyi sonuçları alabiliriz.

412

Asıl güç bütünselliktedir. Bu da kişilerin ayrı ayrı değil birarada çalışmalarının bir sonucudur. Biz, kişilerin algılamalarını anında değiştirebilecek teknolojiye sahibiz. Onu hepimizin yararına olacak şekilde kullanmanın tam zamanıdır.

Thomas Wolfe şöyle yazmıştı: "Dünyada başarı hissi kadar, insanı kavgaya hazır hale getiren hiçbir şey yoktur." Bu ustalıkları bütünüyle olumlu yönde; kitlesel, zevkli, toplumsal başarıyı sağlayacak şekilde; hem kendimizi, hem de diğerlerini güçlendirecek şekilde kullanmak, mükemmeliğin asıl mücadelesidir.

Şimdi onları kullanma zamanıdır.

413

BÖLÜM :21

Mükemmel Yaşamak:

İnsanlığın Mücadelesi

"insan sahip olduklarının toplamı değil; fakat henüz gerçekleştiremediklerinin, sahip olabileceklerinin toplamıdır."

— Jean Paul Sartre

BİRLİKTE uzun bir yol aldık. Ne kadar daha ileri gideceğiniz, sizin kararınıza bağlıdır. Bu kitapta yaşamınızı değiştirebilecek araçlar, ustalıklar ve fikirler verilmiştir. Fakat onlarla ne yapacağınız bütünüyle size bağlıdır. Kitabı bir kenara koyduğunuzda; bir şeyler öğrendiğinizi hissedebilir ve eskiden olduğu gibi yaşamınızı sürdürmeye devam edebilirsiniz. Ya da yaşamınızı ve beyninizi kontrol edebilmek için yoğun çaba gösterebilir; güçlü inançlar ve durumlar yaratarak kendiniz ve kendisinden sorumlu olduğunuz kişiler için harikalar yaratabilirsiniz. Fakat bu kendiliğinden gerçekleşmez.

Öğrendiğiniz temel şeyleri kısaca gözden geçirelim. Şimdi yeryüzündeki en güçlü aracın, iki kulağınızın arasındaki biyobilgisayar olduğunu biliyorsunuz. Uygun çalıştırsanız; beyni-414

niz, size daha önce hayal bile edemediğiniz bir yaşam sağlayacaktır.

Sonuçlarınızı bilmek, eyleme geçmek, elde ettiklerinizin ne olduğunu değerlendirebilecek şekilde duyuşal keskinliğinizi geliştirmek ve istediğinizi elde edinceye kadar davranışınızı değiştirmek aşamalarından oluşan, Asıl Başarı Formülünü öğrendiniz. Herkesin muazzam başarılar elde etmesine olanak sağlayan bir çağda yaşadığınızı; fakat, başarıya ulaşanların eyleme geçenler

olduğunu öğrendiniz. Bilgi önemlidir, fakat yeterli değildir. Birçok insan Steve Jobs ya da Ted Turner'm sahip olduğu bilgilere sahipti. Fakat eyleme geçenler, muazzam başarı kazandılar ve dünyayı değiştirdiler.

Modellemenin önemini öğrendiniz. Deneyimle, sına- yanılma-yla en uygun davranış şekillerini öğrenebilir ya da bu süreci, modellemenin nasıl yapılacağını öğrenerek, ölçülemeyecek derecede hızlandırabilirsiniz. Bir kişi tarafından üretilen her sonuç, belirli bir dizinle gerçekleştirilen belirli eylemler kümesiyle yaratılır. Bir konuda ustalaşmak için gerekli zamanı, çok başarılı sonuçlar elde eden kişilerin iç ve dış eylemlerini modelleyerek, büyük ölçüde azaltabilirsiniz.

Sonucun tipine bağlı olarak birkaç saatte, birkaç ayda ya da birkaç yılda, onun çok daha uzun sürede keşfettiklerini öğrenebilirsiniz.

Yaşamınızın kalitesinin, iletişiminizin kalitesi olduğunu öğrenmiştiniz. İletişim iki şekilde gerçekleşir. Birincisi kendi kendinizle olan iletişiminizdir. Herhangi bir olaya anlamı siz verirsiniz. Her şey sizin lehinize olacak şekilde beyninize, güçlü, olumlu ve kuvvetlendirici sinyalleri ya da neyi yapamayacağınıza ilişkin sinyali gönderirsiniz. W. Mitchell, Julio Iglesias gibi mükemmel insanlar, bir trajediyi zafere

dönüştürebilenlerdir.

Geçmişe

dönemeyiz.

Geçmişte

olanları

değiştiremeyiz. Fakat gelecekte bize bazı olumlu şeyler vermesi için temsillerimizi kontrol edebiliriz. İkinci iletişim şeklimiz, başkalarıyla olan iletişimimizdir. Dünyamızı değiştiren kişiler, usta bir iletişimcidir. Bu kitaptaki her şeyi; etkili, usta, mükemmel birer iletişimci olabilmek için kişilerin ne istediklerini keşfetmede kullanabiliriz

415

niz.

İnancın, muhteşem bir güce sahip olduğunu biliyorsunuz. Olumlu inançlar sizi ustalaştıracaktır. Olumsuz inançlar sürekli kaybetmenize neden olacaktır.

İnançlarınızı sizden yana olacak şekilde değiştirmeyi öğrendiniz. Durumun ve fizyolojinin gücünü öğrendiniz. Kişilerin kullandığı dizini, stratejiyi ve karşı-

laştığınız herhangi bir kişiyle ahengin nasıl sağlanacağını öğrendiniz. Yeniden çerçevelemeye ve çağrıştırmaya ilişkin güçlü teknikleri öğrendiniz. Kesin iletişimin ne olduğunu ve bu konuda ustalığın nasıl kazanılacağını, iletişimi mahveden muğlaklıktan nasıl kaçınılacağını ve diğerleriyle etkin iletişimde bulunabilmek için kesinlik modelinin nasıl kullanılacağını öğrendiniz. Başarıya giden beş temel yapı taşıyla nasıl ilgilenileceğini öğrendiniz. Kişilerin davranışlarını organize eden ilkeler olarak, değerleri ve metaprogramları öğrendiniz.

Kitabı bitirince, bunları büyük bir başarıyla uygulamanızı beklemiyorum.

Tartıştığımız bazı konular, bize diğerlerinden daha kolay gelebilir. Fakat hayat törensel bir etkiye sahiptir. Değişiklik daha çok değişikliğe yol açar. Büyüme daha çok büyümeyi getirir. Değişmeye, yavaş yavaş büyümeye başlayarak; hayatınızı yavaş, fakat düzenli bir şekilde değiştirebilirsiniz. Durgun bir havuza atılan taşın yarattığı dalgalar gibi, bunlar da gelecekte büyüyecektir. Uzun dönemde en küçük şeyler, en büyük farkları yaratırlar.

Tam olarak aynı yöne hedeflenmiş iki ok ucu düşünün. Herhangi bir ucun açısında, üç veya dört derecelik küçük bir değişiklik yaptığınızda; bunu ilk başta fark etmek olanaksızmış gibi görünebilir. Ancak okların aldığı yol uzadıkça; fark büyüdükçe büyüyecek ve iki ok arasında hiçbir bir ilişki kalmayacaktır.

Bu kitabın sizin için yapmaya çalıştığı şey de budur. Bu gece kendinizi değiştirmeye başlamadıkça, bu kitap sizi bir gecede değiştirmeyecektir. Fakat beyninizi çalıştırmayı öğrenirseniz;

416

dizini, altbiçemleri, değerleri ve metaprogramları anlayıp kullanırsanız; farklar altı haftada, altı ayda, altı yılda sizin yaşamınızı değiştirecektir. Bu kitaptaki modelleme gibi bazı şeyleri daha önce şu ya da bu şekilde yapmışsınızdır. Diğer konular yenidir. Yaşamdaki her şeyin birikimsel olduğunu unutmayın. Bu kitaptaki ilkelerden birini bugün kullanırsanız; bir adım atmış olursunuz. Hareket

için bir neden oluşturunuz. Her neden bir etki ya da sonuç yaratır. Her sonuç da bir öncekinin üstünde yer alarak, bizi bir yöne sokar. Her yönde de, gidilmesi gereken asıl bir yol vardır.

"Yaşamda hedeflenecek iki şey vardır: birincisi istediğini elde etmek, ikincisi ondan hoşlanmaktır."

— Logan Pearsall Smith

Şimdi de en son soruyu gözönüne alalım. Şu anda hangi yönde gidiyorsunuz? Şu andaki yönünüzü izlerseniz; beş ya da on yıl sonra nerede olacaksınız?

Bulunacağınız yer istediğiniz yer mi olacaktır? Kendinize karşı dürüst olun. Bir zamanlar John Naisbitt, "Geleceği öngörmenin en iyi yolu, şu anda neler olduğu hakkında açık bir fikre sahip olmaktır.", demişti. Yaşamınızda da aynı şeyi yapmalısınız. Bu nedenle kitabı bitirdiğinizde; oturun ve gitmekte olduğunuz yolu düşünün. Bu yolun gerçekten gitmek istediğiniz yol olup olmadığını araştırın. Bu yol istediğiniz yol değilse; değiştirmenizi öneririm. Bu kitap size herhangi bir şey öğretmişse; bu da, hem kişisel hem de genel olarak, ılık hızıyla olumlu değişiklik yapmanın mümkün olduğudur. Asıl güç; değişme, uyarılma, büyüme ve katılma yeteneğinde saklıdır. Sınırsız güç, sizin sürekli başarılı olacağınız ya da hiç hata yapmayacağınız anlamına gelmez. Sınırsız güç, her deneyimden birşeyler öğrenebileceğiniz ve her deneyimi şu ya da bu şekilde kendi lehinize çevirebileceğiniz anlamındadır. Algılamalarınızı, eylemlerinizi, yarattığınız sonuçları değiştirmek;

Sınırsız Güç - 27

417

sınırsız güçtür. İlginiz ve sevginizle, yaşam kalitenizde yaratabileceğiniz çok büyük farklılıklar sınırsız gücünüzün eseri olacaktır.

Sürekli başarılı olmanızı garanti edecek ve yaşamınızı değiştirecek bir başka yol daha önermek istiyorum. Sizinle çalışmak isteyen bir ekip bulun. Kişilerin birlikte olmalarının gücü üzerinde konuştuklarımızı hatırlayın. Asıl güç ayrı ayrı çalışmakla değil, birlikte hareket etmekten doğar. Bu da ailenizle ya da iyi arkadaşlarınızla birlikte çalışmak demektir. İş ortaklarınızla birlikte çalışmak demektir. Başkaları için çalışıyorsanız, kendiniz için çalışıyormuş gibi çok ve iyi çalışmalısınız. Çok almak için çok vermelisiniz.

Kişilere yaşamlarındaki en zengin deneyimlerinin ne olduğunu sorduğunuzda; genellikle bir ekibin elemanı olarak gerçekleştirdikleri bir deneyimi anlatırlar.

Spor yaptıkları, iş yaptıkları ekibi sonsuza kadar unutmazlar. Bu bazen de, eşiniz ve ailenizle oluşturduğunuz bir ekiptir. Bir ekibin üyesi olmak; sizi genişletir, büyütür. Diğer kişiler sizi, tek başınıza yapamayacağınız şekilde besler ve mücadeleye çeker. İnsanlar kendileri için yapmak istemediklerini, başkaları için yapacak ve diğerlerinden aldıklarını daha değerli bir hale sokacaklardır.

Yaşıyorsanız; bazı ekiplerin içindesiniz demektir. Bu sizin aileniz, ilişkide bulunduğunuz kişiler, işiniz, şehriniz, ülkeniz, dünyanız olabilir. Bir kenara oturup seyirci olabilirsiniz ya da harekete geçip bu oyunda rol alabilirsiniz.

Benim tavsiyem oyuncu olmanızdır. Ekibe katılın. Dünyanızı paylaşın. Daha çok verdikçe daha çok alırsınız. Kitaptaki ustalıkları kendiniz ve diğerleri için kullandıkça, size geri dönecek ödül de artacaktır.

Mutlaka mücadele eden bir ekibin içinde olun. Doğru yoldan çıkmak kolaydır.

Ne yapılacağını bilmek ve bir şey yapmamak da kolaydır. Yaşam, bu şekildeymiş

gibi görünüyor. Yaşamdaki normal çekim, yer çekimidir ve o da aşağı doğrudur.

Hepimizin boşa geçen günleri vardır. Hepimizin bilgilerimizi

418

kullanmadığımız zamanlar olmuştur. Bizi destekleyen, bir şeyler üretmeye yönelik, olumlu, ileriye giden başarılı insanların arasında bulunursak; bu durum bizi daha fazla almaya, daha fazla yapmaya ve daha fazla paylaşmaya zorlayacaktır. Yapabileceklerinizden daha azını yapmanıza razı olmayan kişilerin arasına girerseniz; herhangi bir kişinin sahip olabilmeyi düşlediği en büyük hediyeye sahipsiniz demektir. Birlik, güçlü bir araçtır. Çevrenizde bulunduğunuz insanlarla birlikteliğinizin, sizi daha iyi bir insan yaptığından emin olun.

Bir ekibe katıldığınızda; mücadeleniz mükemmel bir lider olabilmek olmalıdır.

Bu, en büyük 500 şirketin birinin başkanı ya da ulaşabileceğiniz en iyi konumda bir öğretmen olmak anlamına gelebilir. Daha iyi bir girişimci, daha iyi bir anne-

baba olmak anlamına gelebilir. Gerçek liderler, törenin gücünü, küçük şeylerdeki değişikliklerin büyük değişiklikler oluşturmadaki anlamlı etkisini bilirler, söyledikleri her şeyi gerçekleştirirler ve diğerlerini kuvvetlendirme ve cesaretlendirmede korkunç bir güce sahiptirler.

Bu benim yaşamımda oldu. Lisede yaptığım bir konuşmadan sonra öğretmenim sınıfta kendisini beklememi söyledi. Nasıl bir hata yaptığımı merak ettim.

Öğretmen, "Robbins, bana göre mükemmel bir konuşmacısın. Bu nedenle önümüzdeki hafta yapılacak konuşma yarışmasına katılmanı istiyorum" dedi.

Konuşmacı olarak çok iyi olduğumu sanmıyordum; fakat, o kadar kuvvetli ve benzeşim içinde söyledi ki, ben de iyi bir konuşmacı olduğuma inandım. Bu mesaj yaşamımı değiştirdi. Bu olay, profesyonel bir iletişimci olmama neden oldu. Öğretmen küçük bir şey yaptı, fakat yaşamımı sonsuza kadar değiştirdi.

Liderlik, küçük ve büyük eylemlerin hangi sonuçları doğuracağını öngörecektir güce ve görüşe sahip olmaktır. Kitapta verilen iletişim ustalıkları, bu ayrımları yapmanız için, size kritik yollar sunmaktadır. Kültürümüzün daha fazla başarı modellerine ve mükemmellik sembollerine ihtiyacı vardır. Bana ölçülemeyecek değerler sunan akıl hocalarım ve öğretmenlerim yaşa-419

mımı zarıfletirmiş ve cazibe kazandırmıştır. Amacım, bana sunulanların bir kısmını geri verebilmektir. Umarım, bu kitap amacıma yardımcı olur.

İlk akıl hocam Jim Rohn'dur. Bana yaşamdaki mutluluk ve başarının, sahip olduklarımızın bir sonucu olmadığını, nasıl yaşadığımızla ilgili olduğunu öğretti.

Sahip olduklarımızla yaptıklarımız, yaşamamızdaki büyük farklılıkları yarattı.

Örneğin o bana daima iki çeyrek dolarlık adam olmamı söyledi. Ayakkabı boyacısını örnek olarak gösterdi. Boyacı, ayakkabıyı hızla parlatırken ısıklık çalar, size büyük değer verir. Jim, "Bahşış vermek için elinizi cebinizi attığınız zaman daima bir çeyrek mi yoksa iki çeyrek dolar mı vereyim diye tereddüt edersiniz.

Siz daima yükseğini verin." dedi. Sadece onun için değil, kendiniz için de böyle yapın. Sadece bir çeyrek verirseniz; daha sonra ayakkabınıza baktıkça, sadece bir çeyrek verdiğinizi düşünürsünüz. O büyük bir iş yaparken, ben nasıl olur da o kadar ucuz adam olabilirim ? İki çeyrek dolar vermek; kendi kendinizi daha iyi hissetmenizi sağlayacaktır. Koleksiyon yapan bir kişinin önünden geçerken, siz

de ona katkıda bulunmayı ilke edinirseniz ne olur? Herhangi bir kişiden sürekli satın almayı otomatik hale getirirseniz ne olur? Ara sıra arkadaşlarınıza telefon edip, "seni herhangi bir nedenle aramıyorum. Sadece hatırını sormak için aradım", dersiniz ne olur? Sizin için bir şeyler yapanlara küçük teşekkür notları gönderseniz ne olur? Diğerlerinin yaşamını daha renkli kılmak için yeni ve eşsiz yollar bulmak için, bilinçli olarak çaba ve zaman harcasanız ne olur? Yaşam tarzımız tümüyle bununla ilgilidir. Hepimizin zamanı vardır. Yaşamın kalitesiyle ilgili asıl sorun, bu zamanı nasıl harcadığımızla ilgilidir. Bir paternin içine mi düştük, yoksa onu sürekli olarak eşsiz ve özel yapmaya mı çalışıyoruz? Küçük bir şey gibi görünür; fakat, tüm bu küçük ayrıntılar kişi olarak kendinizi güçlü hissetmenize etki eder. İç temsillerinizi, dolayısıyla durumunuzu ve yaşamınızın kalitesini etkilerler. Ben iki çeyrek dolar prensibini uygulamanın semeresini gördüm. Sizi bu konuyu dikkatle ince

420

lemeye davet ediyorum. Şimdiye kadar böyle bir uygulama yapmadıysanız; onun sizin yaşamınızı çok büyük oranda zenginleştirecek bir felsefe olduğuna inanıyorum.

"Kimyacı kalbinden şefkat, saygı, özlem, sabır, pişmanlık, sürpriz ve affedicilik elementlerini çıkarabilir ve bunları birleştirerek sevgi adı verilen tek bir atom haline dönüştürebilir."

— Halil Cibran

Son önerim, bu bilgiyi diğerleriyle paylaşmaya çalışmanızdır. Bunu istememin gerçekte iki nedeni vardır. Önce hepimiz en çok öğrenme gereksinimi duyduğumuz şeyi öğretiriz. Bir fikri diğerleriyle paylaşarak, onu tekrar duyar ve yaşamda neyin önemli olduğuna inandığımızı ve değer verdiğimizizi kendimize hatırlatırız. Diğer neden de, yardım ettiğimiz kişinin yaşamında meydana gelen önemli ve olumlu değişikliklerin, inanılmaz derecede zenginlik ve keyif vermesidir.

Geçen yılki çocuk programlarımızın birisinde, hayatım boyunca unutmayacağım bir deneyim kazandım. On iki günlük programımızda çocuklara; bu kitapta tartıştığımız konuların çoğunu öğretiyor ve onlara tümüyle yaşayan bir insan olarak; dayanıklılıklarını, öğrenme ustalıklarını ve güvenlerini değiştirecek deneyimler veriyoruz. 1984 yazında kampımızı olimpiyatlardakine benzer

şekilde, bir altın madalya verme töreniyle bitirdik. Madalyaların üzerinde;

"Mükemmeli başarabilirsiniz" yazılıydı. Çok neşeli ve duygusal olan töreni, gece yarısı saat 02.00 de bitirmiştik.

Odama döndüğümde, kemiklerim sızlayacak kadar yorgundum. Bir sonraki işime yetişebilmek için 06.00'da kalkıp uçağa yetişmek zorunda olduğumu biliyordum; fakat, aynı zamanda çok güzel bir iş yapmanın hisleriyle doluydum.

Saat 03.00 civarında tam uyumak üzereydim ki, kapının çalındığını duydum.

"Tanrım bu saatte kapıyı kim çalabilir? diye düşündüm.

421

Kapıyı açtığımda karşımda genç bir adam vardı. "Bay Robbins yardımınıza ihtiyacım var" dedi. Gelecek hafta beni San Diego'dan arayabileceğini söylemeye başlamıştım ki, çocuğun arkasında ağlayan küçük bir kızın olduğunu fark ettim.

Sorunun ne olduğunu sordum ve çocuk bana, kızın eve gitmek istemediğini söyledi. Onu içeri getirmesini söyledim ve çağrıştırma aracılığıyla daha iyi hissetmesini sağlayarak, eve göndermek istedim. Çocuk sorunun böyle olmadığını söyledi. Sonra kızın birlikte yaşadığı erkek kardeşi tarafından, yedi yıldır cinsel saçmalıklarla rahatsız edildiğini açıkladı.

Sonra her ikisini de içeri aldım ve bu kitapta sözünü ettiğim araçları kullanarak; bir daha acı hissettirmemeleri için, geçmişteki negatif deneyimleriyle ilgili iç temsillerini değiştirdim. Sonra kız, en güçlü ve becerikli durumlarıyla çağrıştırdım. Onları, kardeşini görünce kendisini eski duruma sokmayacak şekilde, değiştirmiş olduğumuz, yeni iç temsilleriyle ilişkilendirdim. Bundan sonra kız, kardeşine telefon etmeye karar verdi. Bütünüyle becerikli bir durumda, telefonla kardeşini uyandırdı. Muhtemelen daha önce hiç kullanmadığı bir ses tonuyla; "Kardeşim, eve geleceğimi bilmeni istiyorum. Bana eskiden yaptıklarını düşündürtecek şekilde bakmamam bile senin yararına olacaktır. Aksini yaparsan yaşamının geri kalan zamanını hapishanede, mahcup bir biçimde geçirirsin. Mutlaka yaptıklarının cezasını çekersin. Kardeş olarak seni seviyorum; fakat, o davranışları bir daha asla çekemem. Öyle davranabileceğini düşünmek bile, sonun olacaktır. Çok ciddi olduğumu ve seni sevdiğimi sakın unutma. Hoşçakal" dedi. Kardeşi mesajı almıştı.

Yaşamında ilk kez, tümüyle güç ve sorumluluk hisleriyle dolu bir şekilde telefonu kapattı. Erkek arkadaşına sarıldı ve birlikte sorunu çözmenin verdiği rahatlık nedeniyle ağlamaya başladılar. O gece çocukların bana sarılışları; benim için inanılmaz bir olaydı. Hayatında hiç bu kadar anlamlı bir şekilde kucaklanmamıştım. Genç adam, borcunu nasıl ödeyeceğini bilemediğini söyledi.

Ona, kızıdaki değişiklikleri görmenin alabile

422

ceğim en büyük teşekkür olduğunu söyledim. "Hayır, size şu ya da bu şekilde borcumu ödemek zorundayım" dedi. Sonra "Benim için anlamı olan bir şey biliyorum" dedi. Altın madalyasını yavaşça çıkardı ve bana taktı. Asla unutmayacaklarını söyleyerek, beni öptüler ve ayrıldılar. Onlar ayrıldıktan sonra üst kattaki yatağıma gittim. Olup biteni sonuna kadar dinleyen eşim Becky, ağlıyordu. Ben de ağlamaya başladım. "Sen inanılmaz bir kişisin, çocuğun yaşamı asla eskisi gibi olamaz" dedi. "Teşekkür ederim şekerim; fakat, sahip olduğum ustalıklara sahip olan herkes, ona yardım ederdi" dedim. "Evet Tony, herkes yardım edebilir; fakat, sen gerçekleştirdin" dedi.

"Sadece yeteri kadar sevebilerseniz; dünyanın en güçlü insanı olabilirsiniz."

— Emmett Fox

Kitabın asıl mesajı budur. Yapıcı olun. Sorumluluk alın. Eyleme geçin.

Öğrendiklerinizi uygulayın ve hemen yararlanın. Sadece kendiniz için değil, kendiniz kadar diğerleri için de uygulayın. Bu eylemlerin ödülü, hayal edilebileceğinizden çok daha büyüktür. Dünyada çok sayıda konuşmacı vardır; fakat onlar hâlâ istedikleri sonuçları üretemiyorlar. Konuşmak için konuşmak yeterli değildir. Konuştuklarınızı gerçekleştirmek zorundasınız. Sınırsız güç, budur. Sınırsız güç, mükemmele ulaşmak için gerekli işleri yapacak duruma ulaşmaktır. Julius Erving , "Bir başkasının, benden bekleyebileceklerinden çok daha fazlasını kendimden isterim" diyor. O, bu nedenle alanının en iyisidir.

Antik çağın iki büyük hatibi vardır. Bunlardan biri Çiçero diğeri de Demostenes'dir. Çiçero konuşurken, halk neşe içinde çılgınca alkışlar ve "Ne muhteşem konuşma" derdi. Demostenes konuştuğunda, halk "Haydi, gösteri yürüyüşü yapalım" derdi ve yürüyüş yaparlardı. Sunuş ve ikna arasındaki fark budur.

Umarım ikna kategorisinde sayılırım. Bu kitabı sadece okuyarak, güzel birçok araca sahip şahane bir kitap diye düşünüp, içindeki hiçbir şeyi uygulamazsanız; hep beraber zamanı boşa harcadık demektir. Bununla birlikte, şimdi kitaba tekrar dönüp onu istediğiniz değişikliği yapmada bir rehber olarak kabul edip zihninizi ve vücudunuzu çalıştırmada bir el kitabı olarak kullanmaya başlarsanız; geçmişte olanaksız gibi görünen büyük rüyalarınızı gerçekleştirecek bir yaşam yolculuğuna başlayabilirsiniz. Bu ilkeleri günlük yaşamımda uygulamaya başladığımdan; ben neler olduğunu biliyorum.

Sizi muhteşem bir yaşam yaratma mücadelesine davet ediyorum. Öğrettikleri şekilde yaşayanları, konuştuklarını yapanların sınıfına katılma mücadelesine davet ediyorum. Onlar dünyanın hayran olduğu mükemmellik modelleridir.

Birçok kimsenin istemesine rağmen gerçekleştiremediklerini, en güzel haliyle yaşamlarına geçirebilen ve her an sonuca yönelik durumda çok az kişinin oluşturduğu bu eşsiz insan grubuna katılın. Kendileri ve diğerleri için kaynaklarını kullanarak yeni başarılar ve sonuçlar üreten insanlar, benim yaşamımın ilham kaynağıdır. Belki bir gün size ait bir hikaye de anlatacağım.

Kitap sizin bu yönde harekete geçmenize neden olursa, kendimi gerçekten şanslı sayacağım.

Yeri gelmişken; öğrenmek, büyümek ve gelişmek için çalışmanıza ve yaşamımı değiştiren bazı ilkeleri sizinle paylaşmama izin verdiğiniz için teşekkür ederim.

Mükemmel bir insan olmak için uğraşınız verimli ve sürekli olsun. Belirlediğiniz amaçlara ulaşmak için çalışmakla kalmayıp onları gerçekleştirmenizi ve daha ileri amaçlar belirlemenizi, sahip olduğunuz rüyalardan daha iyi rüyalara sahip olmanızı, memleketinizi sadece sevmekle kalmayıp daha iyi yaşanacak bir şekle sokmanızı, alabileceklerinizle birlikte yaşamı sevmenizi ve cömertce sunmanızı dilerim.

Sizden bir İrlanda duasıyla ayrılıyorum.... Yolunuz istediğiniz yere çıksın, rüzgar daima arkanızdan essin. Güneş yüzünü

zü ısıtsın, yağmur tarlalarındaki toprağı kabartsın ve tekrar karşılaşınca kadar

Tanrı sizi yumuşak avuçlarında korusun. Tanrı sizinle olsun. Hoşça kalın.

425

SÖZLÜK

Ahenk (Rapport): Kişilerin belirli davranışlarını karşılıklı değiştirme ve/veya paylaşma olayı. Kişiler birlikte oldukça, doğal ve bilinçsiz olarak gerçekleşir.

İletişimi arttırmak için, aynalama ve eşleme yaparak, bilinçli olarak da gerçekleştirilebilir.

Altbiçemler (Submodalities): Dış deneyimin alt sınıflandırmaları: bir görüntünün parlaklığı, mesafesi, derinliği, seslerin şiddeti, yeri, tonu vb. özellikleri vardır.

Ayarlama (Calibration): Bir standarda göre, değişiklikleri ölçme ve fark etme yeteneği. Ayarlama, işlenmiş duyuşal keskinliğe bağılıdır. Sevdiğiniz birisi biraz tereddüt ettiğinde, ya da çok mutlu olduğunda, bu hislerle ilgili muhtemelen iyi bir fikriniz vardır. Bu sizin onun felsefesinin ne anlama geldiğine ilişkin ayarlama yapmış olmanızdır.

Aynalama

(Mirroring):

Diğer

kişinin

davranışlarını

sanki

aynada

görüntülüyormuş gibi benimsemek. Sol eli yanağında olan bir kişiyle karşı karşıya iseniz; sağ elinizi benzer şekilde yanağınıza koymalısınız.

Benzeşim/Benzeşimsizlik (CongruityzIncongruity): Bir kişinin iletmiş mesajın tüm çıktı kanallarında benzer ya da aynı olma durumu. Yani kelimelerin, ses tonlarının, el kol hareketlerinin aynı mesajı taşımasıdır. Tüm çıktı kanalları

sıralanmıştır. Benzeşimsizlik, çıktı kanallarında çelişkili mesajların olmasıdır.

Örneğin yumuşak, kuşkulu bir sesle "Evet, eminim" demek gibi.

427

Bozulma (Distortion): Nesnelerin doğru olmayan bir şekilde iç temsilde yer alarak, şu ya da bu şekilde kişiyi kısıtlaması. Orantısız olarak şişirmek, bir miktar çarpıtmak vb. Bu da duyusal verileri saptırabilir.

Bütünsellik (Ecology): Toplamsallık ya da kişinin kendisi ve çevresi arasında oluşan ilişkiler paterniyle ilgilidir. SDP'de biz bu terimi iç bütünsellik anlamında da kullanırız. Yani kişinin bünyesinde topladığı davranışlar, değerler, stratejiler paterni anlamında kullanırız.

Çağrıştırma (Anchoring): Herhangi bir iç ya da dış temsilin, alt temsil ve cevaplar dizisiyle ilişkilendirilme ve tetiklenme süreci. Çağrıştırıcılar doğal olarak ortaya çıkabilecekleri gibi, tarafımızdan da ayrıntılı bir şekilde düzenlenebilirler.

Belirli cevaplar kümesi için çağrıştırmanın bir örneği; çok sevdiğiniz bir kişinin adınızı söylemesiyle, özel bir şekilde düşünmeye başladığınızda olanlardır.

Davranış (Behavior): İnsanların yaptığı eylemler. El kol hareketleri ya da bir topun atılması şeklinde büyük davranışlar olabileceği gibi göz kırpması, nefes almada değişiklikler vb. küçük hareketler de tanıma dahildir.

Dizin (Syntax): İlişkili ya da sıralı bir sistem; içsel ve dışsal olarak biraraya konulabilen olaylar dizisi. Dilde kelimelerin, gramere uygun cümleler olacak şekilde bir sırayla yer alması gibi.

Durum (State): Herhangi bir anda kişinin tüm sinirsel süreçlerinin toplamı. Şu anda sahip olduğumuz herhangi bir deneyim hakkındaki son yorumumuzu etkileyen ya da süzgeçleyen durumdur.

428

Duyusal Keskinlik (Sensory Acuity): Görsel, işitsel, dokunsal, kokusal ve tatsal sistemler arasındaki ayrımları daha ayrıntılı yapma süreci. Bu da bize daha tam, daha zengin duyusal deneyimler kazandırır ve dış dünya ile olan

etkileşimlerimizin duysal temelli ayrıntılı tanımlarını yapma yeteneği kazandırır.

Duyusal Temelli Deneyim (Sensory-Based Experience): Görülen, işitilen, hissedilen, koklanan, tadılan düzeyde süreçlenebilen bir deneyim.

Duyusal Temelli Tanımlama (Sensory-Based Description): Doğrudan beş

duyuyla gözlenebilen, doğruluğu kanıtlanabilen bilgileri taşıyan kelimelerin kullanılması.

Erişim ip Uçları (Accessing Cues): Sinirsel süreçlememizi etkileyerek, bir temsil sistemimize diğerinden daha kuvvetli erişebilmemizi sağlayan davranışlar.

Örneğin, nefes alma oranınızı ve sesinizin temposunu yavaşlatmak, duysal tarza (mode) ulaşmanıza yol açabilir. Ahizeyi tutar gibi başınızı eğmek, işitsel tarza ulaşmanıza yol açabilir vb.

Eşanlı Aynalama (Pacing): Bir diğer kişiyle etkileşimde bulunurken, bir süre için ahenk oluşturmak ve bu ahengi korumaktır. Davranışlar gibi inançlar ve fikirler de eşanlı olarak aynalanabilir.

Eşleme (Matching): Diğer bir kişinin belirli el kol hareketlerine, yüz ifadelerine, konuşma şekline, ses tonuna vb. adapte olma. Ayrıntılı bir şekilde yapılması, kişiler arasında ahenk hissinin yaratılmasına yardımcı olur.

429

(Genelleme) Generalization: Orjinal deneyimden ayrılarak; kişinin iç deneyiminin bir parçası olarak, kendi içinde bir sınıf oluşturduğu bilişsel süreç.

Bir çok olayda bu süreç yararlıdır. Örneğin sobaya dokunan bir çocuk, elinin yandığını görerek bir deneyime sahip olur. O, yakıcıların sıcak olduğu ya da soba yanarken, sobaya dokunulmaması gerektiği şeklinde genellemeler yapabilir.

Bazı durumlarda da zararı dokunacak şekilde, kişinin dünya modelini sınırlandırabilir.

Gözle Tarama Paternleri (Eye-Scanning Patterns): Göz hareketleri ve gözün

aldığı pozisyonlar dizisiyle birlikte zorunlu olarak gerçekleşen belirli bir erişim ipucu kümesi. Her pozisyonun ilişkili olduğu iç süreci bilmek, stratejilerin öğrenilmesi ve anlaşılması için zorunludur.

İç temsil (Internal Representation): Yarattığınız bilginin biçimini ve zihninizde görüntüleri, sesleri, hisleri, kokulan, tatlan ne şekilde depoladığınızı gösteren bir kavram. Orada bulunmadığınız sürece, doğduğunuz evin neye benzediğini ancak iç temsille hatırlayabilirsiniz.

İletişim (Communication): Dil, işaretler, semboller ve davranışlarla bilgi taşıma sürecidir. İletişim yönlendirilebilir; pazarlıkta, satışta, terapide konuşmanın başıyla sonu farklıdır.

Model (Model): Bir şeyin nasıl çalıştığının tanımıdır; fakat, nasıl çalıştığını bildiğine ilişkin muhtemel nedenler değildir. Bir kişinin dünya modeli dediğimiz zaman; onun belirli bir şekilde çalışmasını sağlayan davranışlarının, inançlarının ve iç süreçlerinin bileşimini kastediyoruz. Model, bir deneyimi organize etme biçimidir.

430

Modelleme (Modelling): İç temsillerin sırasını ve bir kişinin bir görevi başarmasını sağlayan davranışları keşfetme süreci. Dil, inançlar ve davranışlar gibi bir stratejinin öğeleri ayrıntılandırılınca; modelleme ustalığı bir diğeri tarafından çok daha kolayca öğrenilebilir.

Öğrenme, açığa çıkarma (Elicitation): İç deneyimlerin yapısını belirleyebilmek için; iyi düzenlenmiş sorularla, el kol hareketleriyle, kişinin erişim ipuçlarının doğrudan gözlenmesiyle bilgi toplanması.

Silmek (Deletion): Orjinal deneyimde olanların iç temsilden çıkarılmasıdır.

Duyarlı verilerle bizi boğulmaktan kurtaran, bilişsel süreçlerden birisidir.

Bununla birlikte sildiğimiz bazı şeylerin iç temsilde bulunması, bizim için çok daha yararlı olabilir.

Strateji (Strategy): Davranışlarımıza rehberlik etmede kullanılan çağrıştırılmış bir temsiller dizisi. Bir strateji genellikle duyuşsal temsil sistemlerinin hepsini(görsel, işitsel, dokunsal) belirli bir düzende kapsar. Kendimizin ve diğerlerinin

stratejilerini, seçtiğimiz kelimeleri dinleyerek, gözle tarama paternlerini gözleyerek ve iç temsillerinin sırası ve şekli hakkında sorular sorarak keşfedebiliriz.

Temsil Sistemleri (Representational Systems): Zihnimizde duyuşal bilgiyi nasıl kodlayabiliriz. Görsel, işitsel, dokunsal sistemlerle koku ve tat alma da temsil sistemlerine dahildir. Bunlar bilgi almamızı, depolamamızı, sıralamamızı ve kullanmamızı sağlarlar. İnsan olarak yaptığımız içsel ve dışsal ayırımları, bu sistemler aracılığıyla gerçekleştiririz.

**Bu kitap diğerk kişiler üzerindeki gücünüzle
ilgili değildir.
Kitap, kendinize uygulayabileceğiniz güçle ilgilidir.**

Evet, yaşamda istediğiniz herhangi bir şeyi yapabilir, yaratabilir, başarabilir ve elde edebilirsiniz. Zihinsel gücün sihri konusunun en büyük ustası olan Robbins, bu sayfalarda kendi kendinizi nasıl kullanacağınızı göstermektedir. O, hırs ve incelikleriyle; ne isterseniz olabileceğinizi, ne yapabileceğinizi ve ne yapamayacağınızı zihninizin durumunun belirlediğini, tüm başarılı sonuçların modellenebileceğini ve aynen tekrarlanabileceğini göstermektedir. Size; dakikalarla ifade edilen sürelerde zihninizin korkuları yok etmek için nasıl yeniden programlanacağını, vücudunuzun çok sağlıklı ve enerjili olması için hangi yakıtların kullanılacağını, diğer kişilerle olan ilişkilerinizi nasıl geliştireceğinizi, nasıl ikna edici bir iletişimci olunacağını ve karşılaştığınız herhangi bir kişiyle ahengin anında nasıl sağlanacağını, diğer kişilerin başarılarını kendiniz için tekrar nasıl modelleyeceğinizi, zenginlik ve mutluluğun beş anahtarını, Asıl Başarı için nasıl ustalaşılacağını açıkladıkça; coşkusu salgın hastalık gibi herkese bulaşmaktadır.

Robbins onu kişisel başarının yeni bilimi olarak adlandırmaktadır. Siz de onu hayatınızda karşılaştığınız en iyi şey olarak adlandıracaksınız

SINIRSIZ GÜÇ

Şimdi okuyun, yararlanın

“Püf noktası, herkesin kendisini kişisel mükemmelliğe adanmasıdır.”

Ken Blanchard, “Bir Dakikalık Yönetici” kitabının yazarlarından.

ISBN 975-10-0490-X



9 789751 004901

•50000